

ePub^{WU} Institutional Repository

Hellmuth Stipernitz

Der Wettbewerb in der Seeschifffahrt unter besonderer Berücksichtigung seiner Beeinflussung durch die Konzentrationsformen

Thesis

Original Citation:

Stipernitz, Hellmuth (1950) *Der Wettbewerb in der Seeschifffahrt unter besonderer Berücksichtigung seiner Beeinflussung durch die Konzentrationsformen*. Doctoral thesis, WU Vienna University of Economics and Business.

This version is available at: <http://epub.wu.ac.at/3266/>

Available in ePub^{WU}: November 2011

ePub^{WU}, the institutional repository of the WU Vienna University of Economics and Business, is provided by the University Library and the IT-Services. The aim is to enable open access to the scholarly output of the WU.



Der Wettbewerb in der Seeschiff-
fahrt unter besonderer Berück-
sichtigung seiner Beeinflussung
durch die Konzentrationsformen.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31 32 33 34 35 36 37 38 39 40 41 42 43 44 45 46 47 48 49 50 51 52 53 54 55 56 57 58 59 60 61 62 63 64 65 66 67 68 69 70 71 72 73 74 75 76 77 78 79 80 81 82 83 84 85 86 87 88 89 90 91 92 93 94 95 96 97 98 99 100

Dissertation

zur Erlangung des Grades eines Doktors der Handelswissen-
schaften der Hochschule für Welthandel in Wien.

.....

14-00000

Eingereicht

von

Dkfm. Hellmuth Stipernitz.

Wien 1950.

Referenten:

Prof.: ... *Pöfel*

Prof.: ... *Aberpaulke*

I. Rigorosum abgelegt am... *13.5.1950*

II. Rigorosum abgelegt am... *8.7.1950*

Promoviert: *12.7.1950*

Erklärung.

Ich erkläre hiemit ehrenwörtlich, daß ich die vorliegende Arbeit ohne jede fremde Hilfe und nur unter Benutzung der angegebenen Literatur angefertigt habe.

Diese Dissertation ist noch keiner Prüfungsbehörde vorgelegen.

Helmut Kipner
.....

Wien, am *28. Febr 1950*
.....

INHALTS - VERZEICHNIS.

| | Seite: |
|--|--------|
| I. <u>HAUPTTEIL</u> | 6 |
| 1. <u>Kapitel</u> | |
| 1. Einleitung | 6 |
| 2. Der Wettbewerb | 8 |
| 2. <u>Kapitel</u> - Die historischen Entwicklungen des Wettbewerbes zur See. | 11 |
| 1. Die Isolierung der Transportfunktion des Reeders von der kaufmännischen als solcher gegen Ende des 18. Jahrhunderts | 11 |
| 2. Die Entwicklung der Linienschifffahrt infolge steigender Bedürfnisse der Weltwirtschaft | 16 |
| 3. Die Gründe für die Entwicklung des Konzentrationsgedankens. | 19 |
| 3. <u>Kapitel</u> -Die Berührungspunkte des Wettbewerbes zur See. | 24 |
| 1. Der Wettbewerb innerhalb der Linienschifffahrt (innerer Wettbewerb) | 26 |
| A. Fahrgastverkehr | 26 |
| B. Güterverkehr | 31 |
| 2. Der Wettbewerb der Linienschifffahrt gegen die Trampschifffahrt (äußerer Wettbewerb). | 34 |
| A. Besondere Voraussetzungen der Konkurrenz, bedingt durch die teilweise Verschiedenheit des Konkurrenzinteresses zwischen Linienschifffahrt und Trampschifffahrt. | 34 |
| B. Güterverkehr | 39 |
| a) Ratenkampf als Mittel der äußeren Konkurrenz | 46 |
| b) Der Kampf um den Kunden durch Bindung der Ablader an die Linien | 46 |
| c) Anziehung neu auftauchenden Verkehrs und diedadurch bewirkte Schwächung der wirtschaftlichen Basis der freien Schifffahrt | 42 |

| | |
|---|-----|
| 4. <u>Kapitel</u> - Wege und Mittel zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit | 43 |
| 1. Möglichkeiten, die im Betriebe selbst liegen | 43 |
| A. Rationalisierung | 43 |
| B. Kostensenkung | 45 |
| a) Durch den Reeder beeinflussbare Kosten | 47 |
| b) Durch den Reeder nicht beeinflussbare Kosten | 48 |
| C. Verbesserung technischer Anlagen und Einrichtungen | 51. |
| 2. Die daraus abgeleiteten Möglichkeiten des Betriebes gegenüber dem Markt | 54 |
| A. Direkter Wettbewerb durch geringere Gegenleistungsforderung | 56 |
| a) Ratenunterbietungen | 56 |
| b) Rabatte - Rückvergütungen | 61 |
| c) Frachtkontrakte | 63 |
| B. Indirekter Wettbewerb bei gleicher Gegenleistungsforderung | 65 |
| a) Verbesserung der Qualität der Transporte und Verbesserung der Organisation | 66 |
| b) Bevorzugte Behandlung der Kundschaft | 70 |
| 3. Der Wettbewerb durch Schaffung neuen Schiffsraumes | 72 |
| 4. Subventionen und deren Einfluß auf die Wettbewerbslage | 74 |
| 5. Der Wettbewerb durch Werbung | 80 |

II. HAUPTTEIL.

| | |
|---|----|
| 1. <u>Kapitel</u> | 84 |
| 1. Die Konzentration | 84 |
| 2. <u>Kapitel</u> - Die privatwirtschaftliche Beschränkungsmaßnahmen des Wettbewerbes zur See | 87 |

| | Seite: |
|---|--------|
| 1. Innerhalb der Linienschifffahrt | 87 |
| A- Verträge mit loser Bindung | 87 |
| a) Vereinbarungen über Organisation und Verkehr | 87 |
| b) Vereinbarungen über Ratenfestlegung - Ratenkartelle - | 95 |
| B. Verträge mit engerer Bindung | 101 |
| a) Kontingentierungskartelle - Reduktionskartelle - | 101 |
| b) Abrechnungsgemeinschaften - Pools | 105 |
| c) Betriebsgemeinschaften - Unionen - | 110 |
| 2. Innerhalb der Trampschifffahrt | 115 |
| a) Mindestratenabkommen - Auflegepools | 115 |
| b) Tankerpool | 121 |
| 3. <u>Kapitel</u> - Die staatlichen Beeinflussungs- und Beschränkungsmaßnahmen des Wettbewerbes zur See | 126 |
| 1. Handels- und Schifffahrtsverträge | 128 |
| 2. Vorschriften über die Durchführung des Reedereibetriebes | 131 |
| 3. Wettbewerbsbeschränkung durch Subventionen | 132 |
| 4. Wettbewerbsbeschränkung durch Förderung der Verbandsbildung und durch Zwangskartelle | 133 |
| 5. Die Beeinflussung des Wettbewerbes durch staatliche Ratenfestsetzung | 135 |
| Schlußwort | 137 |

Literaturverzeichnis

Anhang

X- - - X - - - X - - - X - - - X
 -X-X-X-X-X-X-

I. HAUPTTEIL.

Der Wettbewerb.

I. HAUPTTEIL.
=====

1. Kapitel.
=====

1. Einleitung.

Aufgabe der vorliegenden Arbeit " Der Wettbewerb in der Seeschifffahrt unter besonderer Berücksichtigung seiner Beeinflussung durch die Konzentrationsformen" soll die Behandlung des Wettbewerbes in der Seeschifffahrt in seiner besonderen Eigenheit und die daraus resultierende Entwicklung des Verbandswesens bzw. der Konzentrationsformen sein. Hierin ergibt sich als erschwerende Tatsache gegenüber anderen Teilen der Wirtschaft die ausgesprochene Internationalität der Seeschifffahrt, wobei selbst ein kleiner Betrieb einen großen Teil der Welt als sein Arbeitsgebiet ansehen kann. Eben dieser große Umfang ist es, der die Konkurrenz nicht auf ein bestimmtes Wirtschaftsgebiet beschränkt, sondern hinaus trägt auf alle Weltmeere. Jedem Reeder steht - zumindest theoretisch - die gesamte Welthandelstonnage als Konkurrenz entgegen. Somit muß sein Wahlspruch lauten: " International denken - National handeln". Heute im Zeitalter der protektionistischen und statsegoistischen Bestrebungen hat dieser Spruch fast mehr Bedeutung als zur Zeit des Liberalismus, denn immer mehr steht die Volkswirtschaft als Ganzes im Vordergrund der wirtschaftlichen Erwägungen.

Grundsätzlich ist die Seeschifffahrt nicht nur dem an den freien Ozean grenzenden Staat vorbehalten, sie ist auch Binnenstaaten zugänglich. Wenn diese Bestrebungen auch teilweise aus volkswirtschaftlichen Motiven hervorgegangen sind, wie z.B. in der Schweiz für die

Versorgung des Landes in Kriegs- und Krisenzeiten, so fanden auch Gründungen aus rein privatwirtschaftlichen Gesichtspunkten statt. Hier sei an die OESTRIG, eine gemischte österreichisch-triesterische Schifffahrtsgesellschaft für den Levanteverkehr gedacht. Für die Volkswirtschaft bietet sich auch hier der Vorteil einer Beschäftigung heimischer Seeleute, sowie die Einsparung wertvoller Devisen.^{1/}

Als Eigentümlichkeit im Gegensatz zu allen anderen Verkehrsmitteln - mit Ausnahme des Flugzeuges, das aber für Massenguttransporte heute noch nicht in größerem Stil in Frage kommt - ist die Tatsache, daß die Seeschifffahrt an keinerlei Verkehrsweg gebunden ist, und daß, je einfacher die Schiffe gebaut werden, nur ein verhältnismäßig geringer Teil von Hafenanlagen erforderlich ist. Diese Tatsache erklärt die krassen Formen des Wettbewerbes in der Seeschifffahrt, da immer die Möglichkeit besteht, daß ein Großteil der Welt-handelsflotte in Konkurrenz zu einem bestimmten Schiff treten kann. Die Erhöhung der Schiffsgeschwindigkeit, die Ausweitung und die Modernisierung des Nachrichtenverkehrs spielen dabei eine nicht zu unterschätzende Rolle, da sich durch sie die Wettbewerbsverhältnisse an irgend einem Punkt der Erde überraschend schnell ändern können. Sicherlich hat sich dieser Nachteil durch die Zunahme der modernen Linienschifffahrt auf Kosten der freien Schifffahrt wieder etwas gemindert, da die Linienreedereien nicht so schnell ihren regelmäßigen Dienst aufgegeben werden, um einer augenblicklichen Konjunktur nachzujagen.

Bei Durchführung dieser Arbeit wurde folgender Weg eingeschlagen. Zunächst die historische Entwicklung als Basis der Verbandsbildung und die Reibungsflächen des

1/ Im Bundesministerium für Verkehr besteht eine eigene Abteilung für Schifffahrt, zu deren Aufgabenkreis auch die Überwachung der Verschiffungen im Rahmen des Marshall-Planes gehört.

Wettbewerbes- Im folgenden Teil werden die Methoden und Wege zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit - un der damit verbundenen Rentabilitätserhöhung - untersucht. Der folgende II. Hauptteil behandelt die teils privat-wirtschaftlichen, teils staatlichen Beschränkungs- und Ausschaltungsaufgaben und Maßnahmen, deren Aufgaben es sind, - gewissermaßen die Geister die man beschwor - den zu Grunde richtenden Wettbewerb wieder auf ein gesundes Maß zurückzubringen, und in einen vornehmlich auf Leistung abgestellten Wettbewerb zu leiten.

Im übrigen beschränkt sich die Arbeit in der Hauptsache auf die grundsätzliche Darstellung der Erscheinungsformen und führt Beispiele zu deren Erläuterung an, ohne jedoch Anspruch auf Vollständigkeit dieser zu erheben, da sich die Beschaffung von Unterlagen schwierig gestaltet. Kartellvereinbarungen und andere Verbandsverträge werden von den Beteiligten nicht veröffentlicht und gelangen meist erst später zur Gehör des Publikums.

2. Der Wettbewerb.

Nicklisch definiert den Begriff Wettbewerb wie folgt:
" Wettbewerb heißt, sich mit anderen um die Wette bewerben, " ^{1/} d.h. für die Schifffahrt, die Reeder aber auch die Verbände bewerben sich um die Wette um einen möglichst großen Anteil aus einem vorhandenen Passagier- und Güterstrom, aber auch um die Schaffung neuen Bedarfes, und sie versuche, diese neu geschaffenen Güter- und Personenströme auch über ihren Betrieb zu lenken. Der Wettbewerb kann einmal zwischen gleichartigen Betrieben, z.B. Zuckerfabriken oder aber auch zwischen verschiedenartigen wie Zucker- und Saccharinfabrik stattfinden. Für die Seeschifffahrt gilt dies für den Wettbewerb der Seeschiffe untereinander - wobei sich entsprechend den Funktionen der

1/ Nicklisch, H., Handwörterbuch der Betriebswirtschaft, Bd.II. S. 2264., 1938.

Reedereien Untergruppen gebildet haben, wie freie Schifffahrt und Linienschifffahrt - und den Wettbewerb gegenüber anderen Verkehrsmitteln. Hier wäre die Konkurrenz der Binnenschifffahrt, begünstigt durch verkürzende Kanäle, und die der Eisenbahn zu nennen. Bei letzterer wird wohl weniger der Massengüterverkehr das Kampfojekt als vielmehr der Passagier es sein sein, der hier die Wahl zwischen Bahn und Schiff hat. Für den Luftverkehr bildet die erhöhte Schnelligkeit wohl einen gewissen Ersatz für die geringe Tragfähigkeit (5 - 7 Tonnen), trotzdem aber kann das Flugzeug bei weitem nicht die gleiche Umschlaggeschwindigkeit wie das Schiff erreiche. Wenn auch schon der Transport von Massengütern durch Flugzeuge staatgefunden hat, so wurden derleit Unternehmungen nicht aus kommerziellen Erwägungen, sondern meist aus politischen Gründen durchgeführt und müssen daher außer Betracht bleiben. Kostenmäßig ist heute die Luftschifffahrt nur in der Personenbeförderung mit der Seeschifffahrt gleichwertig, allenfalls noch für den Transport geringsstgewichtiger hochwertiger Güter.

Somit besteht der Wettbewerb zum Großteil in der Konkurrenz der Reedereien und Vereinigungen untereinander. Sein Hauptgebiet ist nach wie vor derOzean und sein Inhalt das Bestreben nach Absatz der Transportleistung auf dem Markt, also die Veranlassung der Ablader, bzw. der Personen, die darauf bestimmend einzuwirken haben, ihre Güter, bzw. sich selbst auf den Schiffen einer bestimmten Reederei befördern zu lassen. Dabei darf aber der eigentliche Wettbewerb nicht soweit gehen, daß unter Außerachtlassung der eigenen wirtschaftlichen Lage und Lebensfähigkeit unter allen Umständen der Konkurrent überflügelt werden muß. Gerade dazu aber neigt

die Schifffahrt ohne Verbandswesen, denn das Tonnageangebot entspricht nicht der tatsächlichen vorhandenen Nachfrage. Diese Tatsache muß, wenn die Schifffahrt nicht organisiert ist, zu schädigendem Konkurrenzkampf führen.

Aber nicht nur die Reeder allein leiden unter diesen Erscheinungen, auch die Ablader, die zwar im Augenblick durch eine für sie günstige Kampfrate im Vorteil sein können, sind an einer stabilen Entwicklung der Raten interessiert. Darüber hinaus der Exporteur und der Importeur, denn sie brauchen beide eine gleichbleibende Kalkulationsbasis, die die Grundlage für ihre Preisberechnungen bilden muß. Diesem entgegen wirkend, bahnte sich die Verbandsbildung in der Schifffahrt an und genoß auch die Förderung des Staates, der ähnlich wie in Handel und Industrie, auch hier ein Abgehen vom Prinzip des Liberalismus zeigte und Vorschriften über unlauteren Wettbewerb schuf, und die Bemühungen des privatwirtschaftlichen Zusammenschlußgedankens unterstützte. Dadurch sollte weniger die Monopolisierung der Märkte erreicht werden, sondern durch Rationalisierung und Leistungsverbesserung die Stellung gegenüber dem Konkurrenten gefestigt werden kann.

2. Kapitel.

=====

Die historische Entwicklung des Wettbewerbes zur See.

1. Die Isolierung der Transportfunktion des Reeders von der kaufmännischen als solcher gegen Ende des 18. Jahrhunderts.

Schon in Urzeiten versuchte der Mensch mit primitiven Fahrzeuge die natürlichen Hindernisse der Wasserläufe und Wasserfläche zu überwinden, um seinen geographischen Horizont zu erweitern und neue unentdeckte Teile der Erde zu erforschen. Zugleich mit den ersten Ansätzen zu einer europäischen Kultur entwickelte sich schon im 6. Jahrtausend vor Christus eine Art von Handelsschiffahrt im östlichen Mittelmeer, die besonders durch die vielen kleinen Inseln im Ägäischen Meer begünstigt wurde. Wenn es sich auch nur um Küstenschiffahrt handelte, so bildeten diese Inseln doch immer wieder ein Sprungbrett, von dem aus weitere in unbekannte Gebiete vorgestoßen werden konnte. Europa und der Westteil von Kleinasien waren die Ausgangspunkte für diese Expeditionen gewesen. Die Hauptschiffahrtstreibenden waren hier die Phönizier, die Syrien, Arabien, Kleinasien, das Rote Meer und den Persischen Golf dem Abendlande erschlossen. Dies weist auch eine für die damaligen Verhältnisse erstaunlich genaue Karte der Mittelmeerländer und der angrenzenden Erdteile von Herodot nach. Vom Mittelmeer aus stießen die Seefahrer immer weiter nach Westen vor, so daß schließlich zur Hochblüte des Römischen Reiches bereits ausgedehnter Schiffsverkehr im gesamten Mittelmeer getrieben wurde.

In diese Zeit fällt auch der Beginn der Seeversicherung, für die römischen Getreidetransporte von Nordafrika und Sizilien nach Italien, als die älteste Form der Versicherung überhaupt. Dennoch blieb die Seefahrt bis zur Entdeckung des Seeweges nach Indien und der Entdeckung Amerikas reiner Küstenhandel und als solcher nur eine Ergänzung des bei weitem dominierenden Landhandels.

Erst zu Beginn des 16. Jahrhunderts erhob sich der Seehandel zu seiner weltwirtschaftlichen Bedeutung und der Einfluß beträchtlicher Edelmetallmengen verlieh dem Handel Europas unerwarteten Auftrieb. Mit dem Einsetzen der europäischen Kolonisationsbestrebungen weitete sich der Umfang des Handels immer mehr aus. Denn nachdem der Edelmetallsturm erschöpft war, besann man sich auf die kolonialen Rohstoffe und Produkte. Diese nahmen nun ihren Weg nach Europa und in der Gegenrichtung zogen viele Menschen in die neuentdeckten Länder. Bis zu dieser Zeit etwa wurde der Großteil der Schiffsverkehre nach Übersee noch von den Kriegsflotte abgewickelt, während bei fortschreitender Technik und Kolonisation die Kaufleute das Geschäft selber in die Hand nahmen. Sie rüsteten ein Schiff aus und übertrugen einem Kapitän das alleinige Kommando. Dieser hatte freilich eine zweifache Funktion zu erfüllen, die Führung des Schiffes als Seemann und die Abwicklung der Geschäfte für den Reeder als Kaufmann. Die Ladung wurde in Bestimmungshäfen nun durch den Kapitän nach den gegebenen Weisungen auf Rechnung des Reeders verkauft und gleichzeitig neue Ladung eingekauft.

Hierbei wirkte sich das Fehlen schneller und moderner Nachrichtenverbindungen äußerst ungünstig aus und der Reeder war dem Kapitän somit auf Gedeih und Verderb mit seiner Ladung ausgeliefert. Erst mit dem Aufkommen moderner Nachrichtsmitteln in jüngster Zeit konnten dem

Kapitän die kaufmännischen Funktionen aus der Hand genommen werden, und seine früher mehr oder weniger selbständige Stellung zum Reeder wandelte sich in ein reines Angestelltenverhältnis.

Bald machte sich jedoch ein Ansatz zur Trennung von Reeder - und seiner Transportfunktion - von der alle Funktionen des Handels umfassenden Aufgabe des Kaufmannes bemerkbar. So zitiert Eucken eine Stelle bei Büsch, ^{1/} nach der um 1800 von 5 Schiffe, die die See befahren, ⁴ verchartert oder auf Steckgut angelegt werden, was bedeuten würde, daß praktisch nur noch der 5. Teil der Schiffe von den Kaufleuten in eigener Regie betrieben worden wäre. Allerdings trifft diese Schätzung nur für bestimmte Verkehrsrichtungen zu und kann nicht ohne weiteres verallgemeinert werden. Immerhin ist aber die Tendenz zu erkennen. Sieht man doch zu Beginn des 19. Jahrhunderts den europäischen wie amerikanischen Handel im allgemeinen noch in enger Verbindung mit der Reederei. In England dagegen bahnte sich die Trennung zwischen Handel und Reederei zur gleichen Zeit allmählich an. In Deutschland aber vollzog sich diese Bewegung erst um etwa 1830.

Parallel zur Funktionentrennung ging auch die Bildung eines Frachtemarktes, denn solange noch Reeder und Kaufmann eine Person waren, konnte sich ein einheitlicher Markt nicht bilden. Denn die ~~die~~ einzige Art der Beförderung bestand darin, daß eigene Schiffe befrachtet wurden oder aber an fremde Kaufleute verchartert wurden. In jedem Falle wurden diese Vereinbarungen zwischen dem Kaufmann, der sein Schiff vercharterte und dem Charterer individuell vorgenommen. Besonders der europäische Kolonialhandel verharrete noch längere Zeit in diesem Zustand.

Die Tendenz zur Trennung von Reeder und Kaufmann wurde durch die sprunghafte Entwicklung der Technik

^{1/} Büsch, J.J.C.: Theoretisch-praktische Darstellung der Handlung, 1799, zit. bei Eucken, W., Die Verbandsbildung in der Seeschifffahrt, München 1914, S. 1.

mit dem Aufkommen des Dampfschiffes in der Mitte des 19. Jahrhunderts weitgehendst gefördert. Die Schiffe wurden immer größer und schneller und verlangten eine stärkere Kapitalsbindung. Dazu kam die weiterschreitende Differenzierung der Bedürfnisse der überseeischen Abnehmerländer, die eine Verkleinerung der Handelsposten zur Folge hatte. Diese zunehmende Zersplitterung des Handels in qualitativer als auch in quantitativer Hinsicht, als auch nach dem Bestimmungsorte bedingte eine längere Wartezeit auf Ladung bis zur vollständigen Befrachtung eines Schiffes. Die damit verbundenen Zinsenverluste konnte der Kaufmann nicht mehr alleine tragen. Die erhöhten Anschaffungs- und Betriebskosten der Dampfer gegenüber den Seglern taten ein ihriges dazu.

Durch die Vergrößerung des Schiffsraumes konnte auch das neue Bedürfnis der Auswanderung gefördert werden und auch befriedigt werden. Besonders auf dem Nordatlantik trug die Emigration nach den USA ihren Teil zur Steigerung des Verkehrs und damit zur völligen Trennung von Handel und Transport bei. In diese Zeit fällt auch die Gründung der meisten großen Überseereedereien. Auch der Frachttransport wurde immer mehr alleine vom Reeder durchgeführt.

Bis dahin etwa hatte sich der Frachtenmarkt aus einer Vielzahl von lokal begrenzten Märkten zusammengesetzt. Erst mit dem Ausbau der modernen Nachrichtenorganisation wandelte sich der "Frachtenmarkt des Seeschiffahrt allmählich in einen Weltmarkt".^{1/}

Mit der weiteren Zunahme des Welt Handels und der Verdichtung der Schiffsverbindungen waren die Grund-

1/ Schütt, W., Der Frachtenmarkt der Seeschiffahrt, S. 5.

2/ Verkehrswissenschaftliche Abhandlungen, Der Wettbewerb in der Seeschiffahrt, Institut f. Konjunkturforschung, Heft 9 Jena 1941, S. 145.

-lagen der Linienschiffahrt gegeben. Nun setzte wiederum eine Aufgabenteilung innerhalb der Seeschiffahrt ein, die sich diesmal auf die Arbeitsteilung innerhalb der einzelnen Reedereien nach Spezialgebieten, Spezialladungsgütern etc. erstreckte.

Erst in jüngster Zeit, zu Beginn des 20. Jahrhunderts, ist wieder eine gewisse Rückbildung zu beobachten, wobei Reederei und Handel, bzw. Industrie wieder zusammengelegt werden. So gingen Industrieunternehmungen, Ölgesellschaften und andere Konzerne, wie Krupp, Stinnes Steel Corporation, Standard Oil Company, Royal Dutch Petrol Company und United Fruits dazu über, sich Reedereien anzugleichen, um ihre Rohstoffe, bzw. Fertigfabrikate auf eigenen Schiffen befördern zu lassen.^{1/}

1/ Verkehrswissenschaftliche Abhandlungen, Der Wettbewerb in der Seeschiffahrt, Institut für Konjunkturforschung, Jena 1941, Heft 9, S. 145.

2. Die Entwicklung der Linienschifffahrt infolge
steigender Bedürfnisse der Weltwirtschaft.

Solange die freie Schifffahrt noch mit kleinen Schiffen betrieben wurde, die die Unternehmer mit ihren eigenen Waren leicht zur Gänze beladen konnte, bestand keinerlei Notwendigkeit zur Einrichtung von Liniendiensten, wenn man staatlichen Interessen und der Postbeförderung absieht. Als erschwerender Zustand kam hinzu, daß der alleinige Betrieb mit Seglern durchgeführt werden mußte, womit die Geschwindigkeit und damit die Bestimmung der Reisedauer der Natur überlassen werden mußte. Die Abfahrten der Schiffe wurden nur durch die Notwendigkeit der einzelnen Geschäfte bestimmt. Lediglich in der kleinen Küstenschifffahrt fand die Linie " ihren wesensgleichen Vorläufer und der bereits im 17. und 18. Jahrhundert zunftmäßigen organisierten Bootfahrt." ^{L/} Diese bestand nur in der Vereinbarung, die Schiffe in einer bestimmten Reihenfolge abfahren zu lassen und so eine gewisse Verteilung der Frachtmengen vorzunehmen. Ein anderer Anreiz zur Bildung von Linien wurde durch den Transport der Post und der wertvollen Güter, die namentlich bei der Erschließung der Neuen Welt nach Europa gebracht wurden, gegeben. Ähnlich verhielt es sich auch mit der Beförderung der Personen. Ein Beispiel dafür bildete die Erreichung einer regelmäßigen Linie, die wenn auch nur alle 18 Monate, von England nach Sydney lief, um dort Wolle zur Verarbeitung abzuholen. Dies war in den ersten Jahren des 19. Jahrhunderts.

Die fortschreitende Technik, das Dampfschiff
und die damit verbundene Unabhängigmachung der Reisedauer

1/ Schultze, E., Die Entwicklung der Welttonnage im Zusammenhang mit dem Welthandelsvolumen. Berlin 1934, S. 11.

von der Natur, gaben dem Reeder erstmalig die Möglichkeit, die Abfahrtszeit und die Ankunftszeit eines Schiffes genau festzulegen. Somit war eines der wichtigsten Kennzeichen der Linie, die pünktliche Abfahrt, die genau bestimmte Reisedauer und die ebenso pünktliche Ankunft im Bestimmungshafen ermöglicht. Infolge der hohen Kostenbelastung durch die Dampfmaschine als Antriebsmittel im Vergleich zu den geringeren Kosten des Seglers war vorerst nur eine Beförderung von Personen, wertvollen Gütern und Post möglich. Dessen ungeachtet nahm die Linienschifffahrt einen starken Aufschwung, so daß im Jahre 1870 England bereits mit allen wichtigen Gebieten verbunden war.^{1/} Den kräftigsten Impuls erhielt die Linienfahrt durch die ständig steigende Auswanderung vom Kontinent und England nach den USA. Dabei wirkte die Industrialisierung Europas und die damit verbundenen Expansionsbestrebungen des Handels wie auch der Fertigwarenbedarf der USA stark fördernd.

Die Kennzeichen der Linienschifffahrt waren mit der Regelmäßigkeit der Abfahrten und der Reisedauer nunmehr in einer Richtung festgelegt. Als weitere Voraussetzung wäre die Schaffung des Stückgutverkehrs zu rechnen. Der Stückgutverkehr ist die Basis der Linienschifffahrt. Mit dem Übergang von der Charterung - ob es sich um Voll- oder Teilcharter handelt, ist hier belanglos - , wie sie in der freien Schifffahrt üblich ist, zur Beförderung von Stückgut sind alle Bedingungen für die Schaffung der Linie gegeben gewesen. Die Aufteilung der zu versendenden Güter auf einzelne Stückgutkollis war durch die Spezialisierung und Zersplitterung des Welthandels gegeben. Hierbei ist es wichtig, auf die Unterscheidung zwischen Massen- und Stückgut zu achten. Das Kriterium ist hier nicht durch die Menge gegeben, sondern die genaue Unterscheidung liegt darin, daß es sich bei der Charterung um einen Mietvertrag handelt, während

^{1/} Dinstl, F., Die Frachtkonferenzen in der Seeschifffahrt, Wien 1934, S. 58.

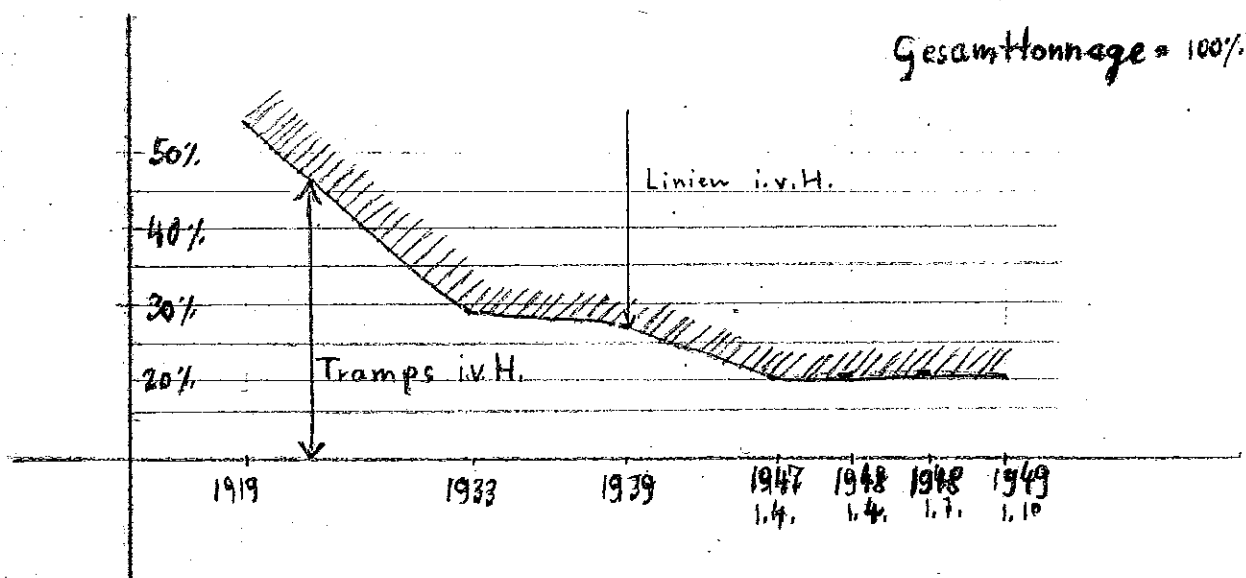
beim Stückgutverkehr der Reeder die Verpflichtung übernimmt, ein bestimmtes Kolli gegen Zahlung der Frachtrate an einen bestimmten Ort zu befördern. Solange nun die grösstenteils einheitlichen Warenposten in Übersee ihren Absatz fanden, wurden die Abfahrten der Schiffe nach Bedarf geregelt. Den Abladern war es noch möglich, ein Schiff allein oder gemeinsam mit einigen anderen zu befrachten und die Ladung an einen bestimmten Ort zu befördern. Dies traff vor allem bei Rohstoffen und Waren mit grösserer Marktbreite zu. Durch die Verfeinerung der Bedürfnisse der überseeischen Abnehmerländer wurden die Warenposten kleiner und für diese kleineren Posten standen grössere Schiffe zur Verfügung. Schwankungen im Welthandel und Änderung der Stil und Moderichtungen verstärkten diese Tendenz, so daß sich das Absatzrisiko des europäischen Verkäufers in Übersee vergrösserte. Deshalb konnte und mußte er die sen Rechnung tragen, indem er regelmäßig kleinere Befrachtungen vornahm und so dem Anwachsen dieses Risikos begegnete.

Diese Forderung der Wirtschaft hatte zu einer immer stärkeren Bildung von Linien geführt, eine Tendenz, die heute noch anhält. Jetzt war der Ablader, der regelmäßig Stückgüter versendet und daher mit ebensolchen regelmäßigen Verschiffungen rechnen muß, die wirtschaftliche Grundlage der Linien geworden.

Im übrigen wäre noch zu bemerken, daß die Grenzen zwischen Linienschiffahrt und wilder Schiffahrt durchaus nicht so scharf sind, als die auf den ersten Blick erscheinen mögen. Es ist nämlich zu bedenken, daß einmal die Linien in Krisenzeiten ihre Schiffe zum Teil in der einkommenden Fahrt als Tramps beschäftigen, zum anderen aber auch seitens der Trampreeder und Makler eine

Zusammenstellung von Trampschiffe zu sogenannten Improvisationslinien möglich ist.

Im folgenden soll eine graphische Übersicht eine Auffassung von der allmählichen Zunahme der Linienschiffahrt auf Kosten der Trampschiffahrt zeigen, wobei die englischen Verhältnisse als für die Weltschiffahrt typisch angesehen werden können.



3. Die Gründe für die Entwicklung des Konzentrationsgedankens.

Als wichtigste Voraussetzung für die Bildung von Verbänden in der Seeschiffahrt ist ein Überangebot an Schiffsraum nötig. Solange die Nachfrage nach Frachträume und Plätzen für die Passagiere von den vorhandenen Reedereien nicht erfüllt werden konnte und so deren Rentabilität nicht gefährdet worden war, war ein eigentlicher Wettbewerb

1/ Quellen: The Shipping World, versch. Ausgaben
Transport and Communication Review, 1949, 2.Bd, S. 8

noch nicht am Platze. Die Linienschiffahrt war zu dieser Zeit noch wenig ausgebildet, da der Großteil des Verkehrs noch mit Seglern durchgeführt wurde. Erst durch die Fortschreitung der Technik und die Ausweitung des Reedereibetriebes wurden die ersten festen Linien errichtet. Die Intensivierung des Welthandels hatte eine Intensivierung der Weltverkehrslinien zur Folge gehabt. Die immer stärker werdende Industrialisierung der USA und der stetig steigende Strom der Auswanderer in den 60er und 70er Jahren des vergangenen Jahrhunderts veranlaßte eine Reihe von Reedereigründungen, die sich alsbald gezwungen sahen, sich in das Nordatlantikkgeschäft einzuschalten. Nunmehr wurde dadurch eine Verstärkung des Angebotes erreicht und die Reeder ~~IX~~ mußten mit den Neugründungen in Konkurrenz treten, um die bisherige Rentabilität zu wahren. Durch steigende Verbesserung und Vergrößerung der Dienste vermehrte sich der Wettbewerb um ein vielfaches. Tschierschky schreibt darüber: "Ganz besonders die wunderbare Entwicklung der Technik im verflossenen Jahrhundert hat Produktivkräfte und Verkehrsmittel erschlossen, die uns einerseits zu Herren der Welt gemacht, andererseits aber auch einen quantitativ und qualitativ vielfach geradezu verhängnisvollen Wettbewerb erregt haben." ^{L/}

Hierbei ist aber noch eine Reihe von wichtigen Momenten zu berücksichtigen. Unter den Gründen, die einen ungesunden Wettbewerb so gefährlich machen, kommt vor allem das andauernd gestiegene Kapitalrisiko in Frage.^{2/} In ähnlicher Weise äußert sich auch Liefmann, Er unterscheidet bei den kapitalistischen Unternehmungen zwei

1/ Tschierschky, S., Kartell und Trust, Leipzig 1911, S. 7.
2/ Tschierschky, S., a.a.O., S. 11.

große Kapitalgruppen, das stehende Kapital (Anlagen) und das umlaufende Kapital. Beide Gruppen sind mit Risiken belastet, doch ist das auf dem stehenden Kapital lastende weitaus größer. So läuft der Unternehmer bei stehenden Kapital Gefahr, "seine Anlagen nicht dauernd und Gewinnbringend beschäftigen zu können" und zweitens nachdem er den Betrieb begonnen hat, seine Dienstleistungen nicht absetzen zu können.^{1/} Außerdem ist hier zu bedenken, daß Schiffsverkehrsunternehmungen, wie kaum andere sehr anlagenintensiv sind - ca 9/10 des gesamten Kapitals - und daß sie mit einer Mehrheit von Risiken, die sich aus der Eigenart des Seefahrtbetriebes ergeben, im Gegensatz zu Industriebetrieben belastet sind.

So bildet auch der gesteigerte Konkurrenzkampf innerhalb der stark krisenempfindlichen Seeschifffahrt ein Gefahrenmoment ersten Ranges, das die Reedereien geradezu in die Verbände hineinzwang. Deshalb sind die Kartelle auch vielfach als Kinder der Not bezeichnet worden. Durch die dauernden Ratenenkungen, die nur zum geringeren Teil durch Kostensenkungen ausgeglichen werden konnten, vergrößerte sich das Risiko immer mehr., so daß Gewinn und damit Rentabilität sanken. Liefmann kommt daher zu dem Schluß, daß Kartelle als "das Produkt der wachsenden Divergenz zwischen Kapitalrisiko und Gewinn" zu betrachten sind.^{2/} Eben durch die verhältnismäßig hohe Fixkostenbelastung ergibt sich der Zwang zur Umsatzsicherung, der die Neigung zur Kartellierung und Vertrustung fördert.^{3/}

In der Literatur lassen sich zwei Gruppen bilden, wobei die Autoren der einen die Kartelle zu den Monopolen rechnen (Liefmann, Kestner, Tschierschka, Vogelstein u.a.m.)

1/ Liefmann, R., Kartelle und Trust und die Weiterbildung der volkswirtschaftl. Organisation, Stuttgart 1919, S. 19.

2/ Liefmann, R., a.a.O., S. 21.

3/ Schultze, E., a.a.O., S. 17.

und die Autoren der anderen das privatwirtschaftliche Rentabilitätsprinzip in den Vordergrund stellen (Gruntzel, v. Beckerath, Lehnich, Rud. Isay). Sicher ist jedenfalls, daß die Verbände die "wirtschaftliche Lage der Kartell-mitglieder durch Beschränkung oder Ausschließung des Wettbewerbes bessern wollen."^{1/}

Um nun zu einer tatsächlichen Verbandsbildung zu gelangen, müssen gewisse Voraussetzungen erfüllt werden, die in folgendem kurz erörtert werden sollen.

Kartellfähigkeit der Leistung.

Darunter ist zu verstehen, daß diejenigen Wirtschaftssubjekte, die ein Kartell gründen wollen, die gleichen wirtschaftlichen Leistungen darbieten. Es genügt also nicht, allein das Vorhandensein eines Schiffahrtsbetriebes überhaupt, sondern auch die Reedereien müssen die gleiche Leistung erstellen, z.B. eine Route wird von mehreren gleichwertigen Passagierschiffen verschiedener Reedereien befahren. Diese Fungibilität der Leistung ist vor allem in der Linienfahrt gegeben, während für die Trampfahrt als charakteristisches Beispiel die Tankfahrt, die die vielleicht fungibelste Leistung überhaupt vollbringt, genommen werden kann.

Zusammenfassung aller vorhandenen Gesellschaften.

Je geringer die Zahl der sich zu einem Verband zusammenschließenden Reedereien ist, desto leichter wird eine Einigung zustande kommen. Nur dann kann das Ziel der Verbandsbildung erreicht werden, die monopolistische Beherrschung des Marktes. Für die Linienschiffahrt rechnet man allgemein 80 - 90% aller beteiligten Reedereien als für den Zweck ausreichend. Als hemmend hat sich hier die Standortfrage erwiesen. Industriekartelle entstehen meist innerhalb einer Wirtschaftseinheit, und breiten sich dann erst über andere Länder aus. In der Seefahrt dagegen muß ein wirklich wirksames Kartell auch die Linien fremder konkurrierender Länder umfassen. Die Zahl aller Reedereien wurde vor dem letzten Krieg mit ca. 4.200 angegeben, wovon auf die Trampfahrt allein ca. 4.000 entfielen.

^{1/} Giese, K., Das Seefrachttarifwesen, Berlin 1919, S. 80.

D

Daher kam es auch in der Linienschifffahrt zu den ersten Zusammenschlüssen. Hier überschreitet die Zahl der Verbandsmitglieder im allgemeinen nicht zwanzig. Im folgenden seien die Beteiligten der "North Atlantic Passenger Conference" aufgezählt:^{1/}

Stand Ende 1949.

American Export Lines
American President Line
American Seantic Line
Anchor Line (Associate Member)
Arnold Bernstein Inc.
Canadian Pacific Steamship Ltd.
Compagnie Générale Transatlantique
Cunard - White - Star Line
East Asiatic Co. Ltd.
Gdynia - America Shipping Line
General Steam Navigation Company of Greece
Holland - Merica Line
Johnston - Warren Line
Manchester Line (Associate Member)
Norwegian America Line
Swedish America Line
South Atlantic Line Inc.
United States Lines.

(Associate Members sind solche, die nur teilweise an der Konferenz teilnehmen)

Diese Übersicht zeigt die Vielfalt der kartellmäßigen Bindungen in geographischer Hinsicht, und daß die Zahl der kollierten Unternehmungen nicht allzuhoch ist.

Weitere Voraussetzungen.

Hier wäre noch die ungefähre Gleichheit der Selbstkosten, der gleichartige Schiffsbestand, sowie die Beschaffen-

^{1/} Auf Grund persönlicher Auskunft von Mr. Evans.

-heit der Ablader - bei einer sehr zersplitterten Abladerschaft wird sich die Kartellierung ungleich schwerer durchführen lassen, als wenn es sich um wenige Großverteiler handelt - und als immaterielles Moment die Unternehmer-Persönlichkeit, von der sehr viel für das Zustandekommen eines Verbandes abhängen kann, zu erwähnen.^{1/}

3. Kapitel =====

Die Berührungspunkte des Wettbewerbes zur See.

Der Wettbewerb aller Transportunternehmungen kann sich in zwei Richtungen bewegen. Wenn Unternehmungen mit gleichartiger Transportleistung konkurrieren - z.B. Seeschiffe, bzw. Reedereien untereinander - dann liegt echter Wettbewerb vor. Konkurrenz zwischen Transportbetrieben verschiedener Art - also z.B. zwischen Seeschifffahrt und Luftverkehr oder Eisenbahn - wird unechter Wettbewerb genannt. Im Rahmen dieser Arbeit soll nur der echte Wettbewerb besprochen werden.

Welche Voraussetzungen sind aber nur für das Vorhandensein eines tatsächlichen Wettbewerbes Bedingung ? Als wichtigste wäre das Übergewicht der Nachfrage über das Angebot zu nennen.^{2/} Auch die Schaffung eines Monopols kann den Wettbewerb völlig ausschalten.

Nehmen wir an, daß in der Seefahrt das vorhandene Angebot an Schiffsraum nicht ausreicht, um die Nachfrage nach diesem seitens der Ablader, bzw. Passagiere zu befriedigen.

1/ Tschierschky, S., a.a.O., S. 31.

2/ Das Wegfallen jeglichen Wettbewerbes kann besonders deutlich in den Nachkriegsjahren, den Zeiten der Warenknappheit beobachtet werden.

Die Reedereien müssen sich nicht um ihre Kundschaft bemühen, denn jeder, der eine Transportleistung in Anspruch nehmen will, wird selber kommen. Daher werden die Preise für die Beförderungsleistung steigen und der Reeder wird dadurch seine Beförderungsrentabilität weiter zu steigern versuchen. Als Folge der höheren Raten wird die Nachfrage nachlassen, da die Ratenbildung jetzt nicht mehr dem Gesetz von Angebot und Nachfrage unterliegt, sondern der Beförderungspreis den Charakter eines Monopolpreises erhalten hat. Der zum Kauf entschlossene Interessent wird nun entweder die Dienstleistung zu höheren Raten in Anspruch nehmen, oder er wird auf die Dienstleistung überhaupt verzichten, bzw. wer wird sich um geeigneten Ersatz umsehen.

Daher werden die Reedereien trachten, ihren Schiffs- park zu vermehren, um allen Anforderungen gerecht zu werden, und neue Reedereien werden gegründet werden., die auch einen Teil der Nachfrage befriedigen wollen. In der Folge wird allmählich ein Überangebot entstehen. Hier wird nun der eigentliche Wettbewerb einsetzen, jeder Reeder wird versuchen, seinen bisherigen Transportanteil zu erhalten, oder ihn auf Kosten der anderen zu vergrößern. Als Konkurrenten, die ihm seinen Umsatz streitig machen können, kommen sowohl andere Linien als auch Trampschiffe in Frage. Inwieweit letztere als Wettbewerber auftreten können, ergibt sich durch die Gleich- oder Verschiedenartigkeit ihrer Transportleistung von der der Linien

So wird im Passagegeschäft nur eine Konkurrenz Linien untereinander möglich sein, im Frachtgeschäft dagegen kämpfen Linien sowohl gegen andere Linien als im sog. inneren Wettbewerb, als auch gegen Trampschiffe - sog. äußerer Wettbewerb.-^{1/}

Grundsätzlich ist aber im Laufe der letzten Jahrzehnte immer mehr die Spezialisierung der Schiffe auf bestimmte Transportleistungen durchgeführt worden, so daß heute keine gesamte Konkurrenz der Weltschifffahrt untereinander existiert. Es handelt sich vielmehr um eine Anzahl von Gruppen, die

^{1/} Groß, J. Schifffahrtsjahrbuch 1926, Hamburg 1926, S. 16 off.

sich nur untereinander konkurrieren. Denn jede dieser Schiffsgattungen ist nur für bestimmte Verkehre geeignet und konkurriert nicht um Verkehre anderer. Nur in sehr beschränktem Maße und auf indirektem Wege ist ein Übergreifen der Konkurrenz von der einen in die andere Gruppe möglich.^{1/} Diese Gruppierung hinsichtlich der Spezialisierung auf bestimmte Art von Transportleistungen, ist dem verstärkten Streben nach Rationalisierung und damit erhöhter Konkurrenzfähigkeit entsprungen. Es ist daher verständlich, wenn z.B. die erhöhte Verwendung von Erdölen an Stelle von Kohle zu einer Ausbildung der Tankerflotten geführt hat. Wohl findet kein echter Wettbewerb zwischen Tankern und Kohlenschiffen statt, aber durch bessere Versorgung mit Ölprodukten - eben durch die Tankschifffahrt - ist eine allgemeine Tendenz zum Übergang auf Erdöl als Energieträger verständlich, und es kann hier von einem indirekten Wettbewerb - im weltwirtschaftlichen Sinne - gesprochen werden, wobei die Kohlenschiffe durch Öltanker verdrängt werden.

1. Der Wettbewerb innerhalb der Linienschifffahrt.
(innerer Wettbewerb)

A) Fahrgastverkehr.

Mit der Notwendigkeit, das Bedürfnis nach schnellen und regelmäßigen Schiffsverbindungen für die Auswanderung in die USA nach Ende des amerikanischen Bürgerkrieges in den 60er Jahren des 19. Jahrhunderts zu befriedigen, war es zu einer Anzahl von Reederei Gründungen gekommen, zuall sich der Schwerpunkt des gesamten Überseeverkehrs noch auf dem Nordatlantik befand. Diese Reedereien etablierten sich hauptsächlich an den Ausgangspunkten des neuen Passagierstromes.

1/ Sax, E., Die Verkehrsmittel in Volks- und Staatswirtschaft, S. 226.

Die wichtigsten von ihnen sind:

White Star Line 1869 gegründet in Liverpool,
American Line 1871 gegr. in Philadelphia,
Red Star Line 1872 gegr. in Antwerpen,
Holland Amerika Linie 1873, gegr. in Rotterdam,
Deutsche Transatlantische Dampfschiffahrtsgesellschaft
1875, gegr. in Hamburg (Atlas-Linie) ^{1/}

Die Hamburg-Amerika Linie (HAPAG) gegr. 1847 und der Norddeutsche Lloyd (1857) erhielten in den Gründerjahren nach dem Deutsch-französischen Krieg starken Aufschwung und traten ebenfalls als ernste Konkurrenten auf den Plan.

Der hauptsächlichste Kampf fand hier im Auswanderergeschäft statt, das bis 1867 nur mehr als 5.000 Auswanderer westwärts umfaßt hatte. 1869 jedoch waren es bereits über 10.000 und die Beförderung nach den USA stieg in den folgenden Jahren stark an. ^{2/} 1907 und 1931 erreichte dieser Passagierstrom seine Höhepunkte, die in den Nachkriegsjahre nicht mehr erreicht werden konnten. Folgende Zahlen mögen die Entwicklung des Passagierverkehrs auf dem Nordatlantik veranschaulichen:

| <u>Passagierverkehr auf dem Nordatlantik</u> | | |
|--|-------------------------|--------------------------|
| | von Europa nach den USA | von den USA nach Europa. |
| 1896 | 431.945 | 234.160 |
| 1898 | 374.688 | 209.545 |
| 1900 | 671.126 | 294.704 |
| 1901 | 705.838 | 276.170 |
| 1902 | 937.693 | 311.769 |
| 1903 | 1,106.247 | 397.283 |
| 1904 | 981.106 | 525.175 |

1/ Brandt, G., Koalitionen und Konzentrationen in der Linienschiffahrt nach dem Weltkriege unter bes. Berücksichtigung Deutschlands. Diss. Frankfurt/Main 1935 S. 28.

2/ Eucken, W., a.a.O., S. 9.

| | | | |
|------|----------------------------|---------|----|
| 1905 | 1,250.831 | 411.843 | |
| 1906 | 1,520.842 | 524.525 | |
| 1907 | 1,725.736 | 772,574 | |
| 1908 | 688.885 | 864.772 | |
| 1909 | 1,276.605 | 488.921 | |
| 1910 | 1,450.545 | 608.224 | |
| 1911 | 1,170.770 | 740.760 | |
| 1912 | 1,471.391 | 706.121 | |
| 1913 | 1,858.505 | 719.801 | 1/ |
| | | | |
| 1924 | 367.430 | 334.511 | |
| 1925 | 458.854 | 366.993 | |
| 1926 | 582.054 | 357.649 | 2/ |
| | | | |
| 1947 | 440.900 (beide Richtungen) | | |
| 1948 | 637.000 (beide Richtungen) | | 3/ |

Diese Zahlen vermitteln einen Eindruck von der Intensität des Verkehrs, wobei allerdings bedacht werden muß, daß sich die Art der Reisenden im Laufe der Weiterentwicklung stark gewandelt hat. Der Einwanderstrom hielt bis zur Schaffung einer US-Einwanderungsgesetzgebung an, während sich heute der Großteil der Reisenden aus Geschäfts- und Vergnügungsreisenden zusammensetzt.

Die stärksten Konkurrenten im Auswandererverkehr waren die deutschen und die englischen Linien. Allerdings machte sich auch hier schon eine gewisse natürliche Teilung des Verkehrs bemerkbar, denn jeder Emigrant wählte den kürzesten und für ihn billigsten Weg. So wurden Hamburg, Bremen, Rotterdam, Antwerpen und Le Havre zu den großen Ausfallstoren des Kontinents.

Der seinerzeitige starke Wettbewerb, bedingt durch die große Fungibilität der Zwischendecktransportleistung hatte bereits frühzeitig einen Zusammenschluß der Konkurrierenden

1/ Verkehrswissenschaftliche Abhandlungen, Heft 9. a.a.O., S. 20

2/ Brandt, G., a.a.O., S. 45.

3/ "Verkehr" 1949, No. 28, S. 553, nach einer Bekanntgabe der "Transatlantic Passenger Conference"

herbeigeführt. Da durch eine Konkurrenz der Leistung, - die Zwischendeckpassagiere waren meist unbenittelt und an niederen Raten interessiert - ein erhöhter Zustrom nicht erwartet werden konnte, spielte sich der Konkurrenzkampf hauptsächlich in Form der Ratenunterbietungen ab, sowie durch Gewährung von Sondervorteilen gegenüber den Auswanderern. Diese bestanden zumeist in ratenweiser Vorauszahlung der Überfahrttickets. Diese Konkurrenz im Preise wurde schon 1885 durch die Konferenz des Nordeuropäischen Dampferlinienverbandes eingeschränkt. 1892 wurde sie dann in Form eines verbesserten Zwischendeckpools, dem Nordatlantik Dampferlinienverband weitergeführt.

In der Folgezeit wandte sich allmählich das Interesse der beteiligten Reedereien dem Kajütpassagier zu, wo durch eine Beschränkung des Wettbewerbes in der Preisgestaltung eine Ausschaltung der Konkurrenz nicht so leicht erreicht werden konnte. Für die Kajütpassagiere ließen sich nur Mindestraten festsetzen. Die Konkurrenz in der Leistung konnte erst durch geeignete Klassifikation nach Qualitätsklassen der Schiffe zum Teil ausgeschaltet werden.

Nach dem ersten Weltkrieg war durch die Ausschaltung der deutschen Handelsflotte nur für kurze Zeit eine Minderung des Konkurrenzkampfes erreicht worden. Bereits 1921 trat die HAPAG der Atlantic Conference bei, der 1926 folgende Reedereien angehörten:^{1/}

| | |
|------------------------------|--------------------------------|
| Cunard Line | White Star Line |
| Canadian Pacific Line | Norddeutscher Lloyd |
| United States Line | Compagnie Gen. Transatlantique |
| Hamburg - Amerika Linie | Anchor Line |
| Schweden Amerika Linie | Red Star Line |
| Holland - Amerika Linie | Norwegen - Amerika Linie |
| Skandinavien - Amerika Linie | Donaldson Line |
| Baltic - America Line | Royal Mail Line. |

Dem Wettbewerb durch Ratenunterbietungen war mittels geeigneter Vereinbarungen über Mindestpassagepreise Einhalt geboten worden. Allerdings äußerte sich die Konkurrenz in der Leistung derart, daß z.B. Schiffe der 2.Klasse in Touristenschiffe umgewandelt wurden, was eine indirekte Preisermäßigung bedeutete.

Für die Zeit nach dem zweiten Weltkrieg wäre noch zu bemerken, daß die vorhandene Tonnage an Passagierschiffen nicht ausreicht, um den Bedarf zu decken. Namentlich durch die Kampfhandlungen ging ein Großteil der Passagierdampfer verloren oder wurde beschädigt. So standen 1939 für den Nordatlantik rd. 70 Passagierschiffe mit ca 70.000 Schlafstellen zur Verfügung, während Mai 1947 erst 11 Dampfer mit rd. 10.000 Plätzen und 10 gemischte Fracht-Passagierschiffe mit rd. 1.500 Schlafstellen verfügbar waren.^{1/} Durch Neu- und Umbauten konnte in der Zwischenzeit nur eine geringe Tonnagevermehrung erzielt werden.

In der Südamerikafahrt bildeten sich 1921 zwei Konferenz für die Festsetzung der Raten für Zwischendeck und Kajüte. In der Folgezeit wurde auch eine Klassifizierung der Schiffe vorgenommen.^{2/} Das Hauptreisekontingent wird hier von Auswanderern - bes. Italienern und Spaniern - gestellt. An diesen Konferenzen sind meist die betreffenden Reedereien der Mittelmeerländer, englische und französische Linien beteiligt.

Zusammenfassend stellt sich der Konkurrenzkampf um den Passagier so dar, daß anfangs die Ratenkämpfe meist zur Verbandsbildung führen. Innerhalb der dann preislich gebundenen Verbände entspinnt sich der Kampf um den höheren Anteil an den Transporten durch Verbesserung der Qualität der Leistung. Dies kann durch bessere Ausstattung der Schiffe, höhere Geschwindigkeit und mehr Komfort für Geschäfts- und Vergnügungsreisende, durch Organisation des Transportes und Vereinfachung der Formalitäten für Auswanderer geschehen.

1/ "Transport" 1947 No. 45.

2/ Brandt, G., S. 52-

B. Güterverkehr.

Schon 1870 machten sich in der Indienfahrt und im Fernostverkehr der englischen Linien die ersten Anzeichen heftigen Wettbewerbes bemerkbar, der auf eine starke Zunahme der britischen Dampfer tonnage zurückzuführen war, sowie auf die Eröffnung des Suezkanals. Diese Konkurrenz war aber nur als vorübergehende Erscheinung zu werten und konnte auch durch Verbandsbildung beseitigt werden. So entstand 1875 die Kalkuttakonferenz und 1881 der Verband von Bombay, Im Nordatlantikgeschäft wurde 1894 eine Abrechnungsgemeinschaft der kontinentalen Reedereien gegründet, die sich auf das Frachtgeschäft bezog.^{1/} Auch im Ostasienverkehr wurden im gleichen Jahr neue Verbände gegründet. Ähnliches gilt für die südafrikanischen und Südamerikanischen Linien.

Trotzdem sich gerade im Passagegeschäft in den letzten Jahrzehnten des vergangenen Jahrhunderts heftige Konkurrenz bemerkbar machte, hielt sich der Wettbewerb doch in mäßigen Grenzen. Die Gründe dafür sind vor allem darin zu suchen, daß einmal die Entwicklung des Welthandelsvolumens ziemlich parallel mit der Entwicklung der Welthandelstonnage lief und zum anderen immer neue Verkehrsgebiete erschlossen wurden.

Besonders in der Zeit der 90er Jahre bis 1913 war die weltwirtschaftliche Entwicklung besonders begünstigt. Sie stand im Zeichen allgemeiner Expansion, wachsender Märkte, zunehmenden Wohlstandes und steigender Preise, und wurde nur durch kurze Rückschläge unterbrochen. So läßt sich für den Tonnagebestand zwischen 1890 und 1913 eine jährliche Zuwachsrate von durchschnittl. ca 3,5 % errechnen, während das Volumen des Welthandels in der gleichen Zeit jährlich etwa 3,3% zunahm.^{2/}

1/ Eucken, W., a.a.O., S. 29. ff.

2/ Verkehrswissenschaftliche Abhandlungen, Heft 9., a.a.O., S. 5
"Volumen des Welthandels" ist diejenige Größe, die sich ergibt wenn man die Werte der Welthandels von den Preisänderungseinflüssen reinigt (durch Division mit Preisindex). In Ermangelung einer Statistik des Güterverkehrs wurde der gesamte Welthandel als Bezugsbasis genommen.

Nach dem ersten Weltkrieg war durch die Verschiebungen in der Tonnage der einzelnen Länder das Gleichgewicht der Vorkriegszeit gestört worden. So hatten vor allen Dingen die Vereinigten Staaten ihre Handelsflotte verdreifacht und die deutsche Tonnage war auf einen Bruchteil herabgesunken. Der Welthandel hatte an Umfang verloren und dabei war die Welttonnage sogar etwas angewachsen. 1914 hatte die Welttonnage 49,074.000 BRT betragen und 1919 waren es schon 50,886.000 BRT.^{1/} Die Folge war ein Mißverhältnis zwischen Angebot und Nachfrage an Schiffsraum. In den ersten Nachkriegsjahren jedoch trat dies noch nicht so stark in Erscheinung, da sich durch die Kriegsfolgen ein erhöhter Bedarf an Gütern in fast allen Staaten herausgebildet hatte.

Aber bereits 1921 machte sich eine Normalisierung des Welthandels bemerkbar und es fand eine Umstellung von Kriegs- auf Friedenswirtschaft ihr Ende. Die Konkurrenz verstärkte sich erneut und ^{im} den Jahren 1924 bis 1927 kam es zur Neubildung einer Reihe von Verbänden, in denen versucht wurde, diesen neuerstandenen Konkurrenzkampf wieder einzuschränken. Vielfach wurde dies in Form von Konferenzen oder Frachtpools durchgeführt, aber diese Bestrebungen waren nur teilweise von Erfolg gekrönt, da z.B. die US-Handelsflotte infolge ihrer hohen Subventionen nicht gezwungen war, vertragliche Bindungen einzugehen.

Überhaupt sind in den letzten dreißig Jahren die Bedingungen, unter denen die Linien ihre Dienste betrieben und betreiben, sehr variabel geworden. Dies ist vor allem auf die unsicheren Währungsverhältnisse, die Unterschiedlichkeit der Steuern, sozialen Lasten, sowie auf außerbetriebliche Einflüsse - Subventionen, wirtschaftspolitische Bestimmungen und andere Maßnahmen zurückzuführen. Alle diese.

1/ The Shipping World Year Book, London 1948, S. 186.

äußeren Umstände haben eine engere Bindung der Linien, wie sie vor dem ersten Weltkrieg bestand, nicht gerade fördern können. Dadurch ist auch die Wettbewerbsmöglichkeit und der Anreiz zum Konkurrenzkampf gesteigert worden.

Der Wettbewerbskampf innerhalb der Linien kann sich in zwei Richtungen äußern, in einer Konkurrenz der Preise und in einer Konkurrenz der Leistung.^{1/}

Konkurrenz im Preis:

Ratenunterbietungen,
Preisnachlässe, bzw. Rückvergütungen,
Zusicherung stabiler Raten durch Kontrakte etc.,
Gestaltung der Beförderungsbedingungen überhaupt.

Konkurrenz durch Verbesserung der Qualität der Leistung, mit oder ohne Konkurrenz im Preis.

qualitative Verbesserung der Leistung,
quantitative Verbesserung der Leistung,
Einsetzen persönlicher Momente.

Wichtig ist es jedoch, daß alle diese Vorteile, die den Kunden einer Linie geboten werden, auch in gebührender Form bekanntgemacht werden. Daher kann die Konkurrenz der Werbung noch als innere, aber auch als äußere Konkurrenz betrachtet werden. Demgemäß wird auch von einzelnen Verbänden versucht, diese Art von Wettbewerb auf ein gewisses Maß zurückzuschrauben.

Die Mittel des Wettbewerbskampfes können von den Linien sowohl offen, als auch in versteckter Form angewendet werden, wobei geheime Rückvergütungen, bzw. die Übernahme von Ausgaben und Kosten durch die Linien, soweit sie in den Sätzen der Verbandstarife enthalten sind, häufig vorkommen. Diesem Übelstand sucht man durch geeignete Kontrollmaßnahmen beizukommen,

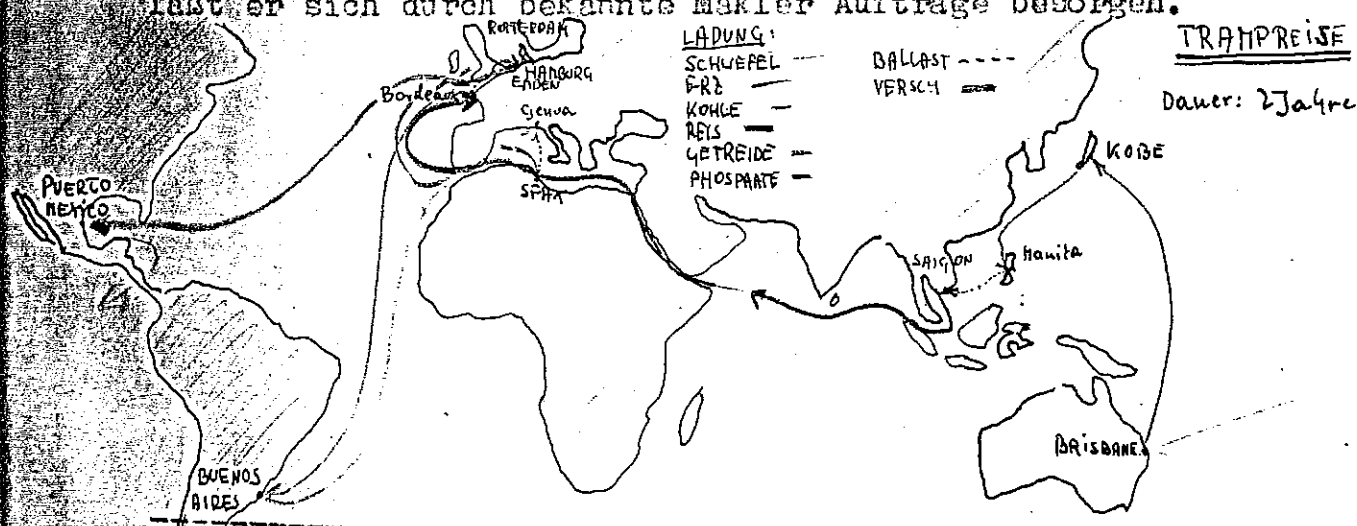
++-----

1/ Eucken, W., a. a. O. S 37 u. S. 63.

2. Der Wettbewerb der Linienschifffahrt gegen die Trampschifffahrt (Außerer Wettbewerb).

A. Besondere Voraussetzungen der Konkurrenz, bedingt durch die teilweise Verschiedenheit des Konkurrenzinteresses zwischen Linienschifffahrt und Trampschifffahrt.

Gegenüber der schon besprochenen Funktion der Linienschifffahrt unterscheidet sich die freie oder wilde Schifffahrt in einigen wesentlichen Punkten. Ein Trampschiff ist ein Seefahrzeug, das meist von mittlerer Größe - heute zumeist zwischen 6.000 und 9.000 BRT - in der Regel ohne Spezialrichtungen,^{1/} sich in freier oder wilder Fahrt dort Fracht sucht, wo solche unter möglichst günstigen Bedingungen erlangt werden kann, d.h. daß es mit wechselnder Route nur nutzbringende Häfen anläuft.^{2/} Das Trampschiff wählt somit der Weg der größten Erträge und der geringsten Kosten. Trampschiffe werden immer dort auftauchen, wo hohe Frachtraten eine ausreichende Rentabilität ermöglichen. So kommt es häufig vor, daß ein Trampschiff oft erst nach Jahren in seinem Heimathafen zurückkehrt und in der Zwischenzeit mehrere Reisen durchgeführt hat. Die im Heimathafen ansässige Reederei erteilt dabei dem Schiff auf telegraphischem Wege ihre Anweisungen, oder falls der Kapitän selber Reeder ist, läßt er sich durch bekannte Makler Aufträge besorgen.



1/ Eine Ausnahme bilden hierzu die Tankschiffe

2/ Hamann, R., Der Londoner Seefrachtenmarkt, Braunschweig 1931.

3/ Böer, F., Das Schiffbuch, Berlin 1941, S. 64.

Entsprechen der vielseitigen Verwendbarkeit des Trampschiffes muß dieses für alle häufig vorkommenden Arten der Massengutladung geeignet sein und in seiner Bauart den Anforderungen der verschiedenen Meere gerecht werden. In dieser Richtung äußerts sich auch J. Russel Smith, wenn er das Trampschiff wie folgt charakterisiert: "The tramp steamer is built upon a sort of general average model to fit her for as many kinds of service as possible and to fit into all oceans and ports."^{1/}

Die Bedeutung der Trampschiffahrt ist heute immer mehr und mehr im Zurückgehen. Der tatsächliche Tonnageschwund wurde schon eingehend behandelt.^{2/} Wenn in früheren Zeiten auch die freie Schifffahrt als die nahezu alleinige Form der Schifffahrt betrieben wurde, so sind trotz einiger unleugbarer Vorteile die Linien im steten Vordringen begriffen. Einige wesentliche Gründe liegen in der Umgestaltung der Welthandelsstruktur, andere sind erst durch das Aufkommen der Linien und deren weite Verbreitung entstanden. Vielfach sind die Linienreedereien in kapitalsmäßiger Hinsicht besser gestellt und vermögen daher ungünstige Wirtschaftsperioden besser zu überstehen. In diesem Zusammenhang ist es interessant, was Giese über den Wettbewerb der Trampschiffahrt und der Linien auszusagen hat.

Bei gewöhnlicher Verkehrslage herrscht Gleichgewicht zwischen Linien und Tramps. Die Linien haben auf Grund ihrer Vorzüge des gesamten Verkehr an hochwertigen Gütern, somit also den größten Teil des ausgehenden und den kleineren des einkommenden Verkehrs inne.

Wird die Weltwirtschaftslage ungünstig, dann verschlechtert sich die Lage der Tramps. Die Linien schränken sich wohl teilweise ein, versuchen aber, den Tramps nach und nach einen Teil der Massengütertransporte zu entziehen. Die Trampschiffe werden nun versuchen, so lange als möglich Fracht für sich

1/ J. Russel Smith, The Ocean Carrier cit. bei Giese, K., a.a.O., S. 63.

2) Siehe dazu S. 15.

zu erhalten, da sie sonst ihre Schiffe auflegen müssen.

Bei Besserung der Weltwirtschaftslage ziehen die Linien sofort den neu auftauchenden ertragreichen Verkehr an sich und erst wenn das Ladungsangebot größer ist als die Kapazität der Linien, kommt dieser Aufschwung auch den Trampschiffen zu Gute.

Bei Übergewöhnlichem M.B. des Güteraustausches beginnt erst die eigentliche günstige Konjunktur der freien Reeder. Jetzt können sie hohe Charter fordern und die Tramps sind deshalb besonders im Vorteil, weil sie sich besser der Marktlage anpassen können und diese besser ausnützen können. Die Linien dagegen sind meist durch Tarife und Kontrakte gebunden.

In der Folgezeit wird sich wieder ein Rückgang zeigen und das alte Gleichgewicht zwischen Linienfahrt und freier Schifffahrt wird wieder hergestellt werden. ^{L/}

Wenn die einzelnen Phasen des Konjunkturablaufes näher auf die Möglichkeit des Wettbewerbs untersucht werden, zeigt sich, daß eine äußere Konkurrenz vor allem dann anzutreffen sein wird, wenn die Weltwirtschaftslage sich im ungünstigen Sinne ändert, die freien Reeder wollen durch Ratenunterbietungen ihre Schiffe in Fahrt halten. Die Linien dagegen versuchen mehr und mehr ins Massengutgeschäft einzudringen. Bei Besserung der Wirtschaftslage werden die Linien dann vollbeschäftigt sein, und können daher den freien Reedern nicht viel Konkurrenz machen, da sie ihre eigenen Schiffe voll ausgenützt haben. Somit tritt also die äußere Konkurrenz - im Gegensatz zur inneren der Linien, die immer besteht - nur zeitweilig auf. ^{2/}

Die äußere Konkurrenz zwischen Linie und Tramp ist aber auch durch eine Reihe von Bedingungen, die in der Natur der beiden Verkehrsformen liegen, beschränkt.

1/ Giese, K., a.a.O. S. 67 f.

2/ Hellauer, J., "Nachrichten- und Güterverkehr" i. Handelshochschule, Berlin 1932, S. 253.

So liegt nach Wagner eine Beschränkung des Konkurrenzinteresses vor: 1/

Durch die Natur des befahrenen Gebietes. Darunter ist zu verstehen, daß für allgemeine Zwecke ausgerüstete Trampschiffe den Linien niemals dort Konkurrenz machen können, wo die Natur des Verkehrsgebietes besondere Einrichtungen erfordert. Dies kann der Fall sein, wenn Küste oder Hafenanlagen zu seicht sind, oder wenn, wie es an einigen Plätzen des Mittelmeeres der Fall ist, daß Riffe, Sandbänke etc. die Zufahrt erschweren. Die dort verkehrenden Linien sind auf die örtlichen Verhältnisse eingestellt und verfügen über entsprechend geschultes Personal und die notwendigen Hilfsmittel. Ein zweiter wichtiger Punkt ist das Vorhandensein von bestimmten Lade- und Löscheinrichtungen an Bord des Schiffes. Tramps sind meist nur in ungenügender Weise damit ausgerüstet. Ähnliches gilt für die gesamte Küstentrampschiffahrt, die auch mit den Hochseelinien in keinerlei Konkurrenz treten kann. Vielfach ist ein Trampreeder auch bei Beginn der Reise nicht darüber im Klaren, wohin das Schiff fahren wird, so daß eine allen Eventualitäten gerechtwerdende Ausrüstung wegen der hohen Kosten nicht mitgenommen werden kann. Versuchst aber ein Trampreeder doch, in das bisher konkurrenzlose Gebiet der Linien einzudringen, so wird es mit hohen Kosten verbunden sein und eine Mehrzahl von neuen Risiken wird dieses Vorhaben hemmen.

Bedingt durch die preispolitischen Verhältnisse, d.h. dort wo die Linien im Stande sind, die gesamte Nachfrage nach Schiffsraum mit ihrem Angebot zu erfüllen und außerdem die Raten niedrig sind, werden die freien Reeder nicht zum Wettbewerb antreten. Dies wird dann kaum möglich sein, wenn das Schwergewicht der Linien auf der Personenbeförderung liegt und die geringe Fracht zu niederen Raten als Nebengeschäft aufgenommen wird.

1/ Wagner, W., Die Kalkulation der Transportkosten in der Seefrachtschiffahrt, Ingolstadt 1929, S. 138 f.

Die Besonderheit bestimmter Transportleistungen

läßt die Durchführung mancher Transporte durch Trampschiffe nicht zu. So ist die Postbeförderung infolge der Unregelmäßigkeit des Verkehrs nicht möglich, ein Personentransport findet nur in den seltensten Fällen statt und es handelt sich hier in der Regel um Vergnügungsreisen, denen die Dauer der Reise und auch das endgültige Reiseziel gleichgültig ist. Der wichtigste Faktor dieser Gelegenheitsreisen ist ihre Billigkeit.

In der Güterbeförderung der Seeschifffahrt ist allgemein auch schon eine gewisse natürliche Trennung zu erkennen, derart, daß die Linien jeweil hochwertige Güter, dadurch aber auch mit höheren Transportkosten belastbare Stückgüter befördern, indes die freien Reeder sich vornehmlich mit der Beförderung von Massengütern beschäftigen. Wenn nun ein Befrachter die Wahl hat, entweder seine Güter auf Linienschiffen oder Tramps befördern zu lassen, wird für ihn eine Reihe von objektiven und auch subjektiven Gesichtspunkten maßgebend sein. Hat er Stückgüter zu versenden, so wird er im Regelfalle Schiffe der Linien wählen, da für diese Waren - wie Industrieartikel, Fertigwaren, Lebensmittel, Schwerstücke, Autos, Maschinen etc. - bestimmte Vorsorge seitens der Besatzung erforderlich ist, um einen sicheren und schadenslosen Transport zu gewährleisten. Die Linienschiffe sind mit geeigneten Laderäumen ausgerüstet, die Schutz vor Seewasser, Dunst, Bilgenwasser, tropischer Hitze u. a. m. bieten. Eigene Ladeoffiziere sind mit der richtigen Verstaung der Güter beauftragt. Ein Beispiel mag erläutern, welche große Bedeutung dem Stauen beikommt. Wenn bei einem Schiff mit Rauminhalt von 10.000 cbm und einer Rate von US - \$ 10.- per cbm ein Stauverlust von 10% eintritt, so bedeutet dies schon einen Verlust von US - \$ 10.000.- in den Frachteinnahmen. Auch die Pünktlichkeit der Abfahrten und die genaue Einhaltung der Reisedauer helfen dem Ablader, einen Zinsverlust und längere Kapitalbindung zu vermeiden. Die Linien werden durch Überschreitung ihrer Ladekapazität und Vernachlässigung sonstiger Sicherheitsvor-

-schriften keinesfalls ihren good will einbüßen wollen, wie es häufig bei den Trampschiffen geschieht. In der Zeit vor dem zweiten Weltkrieg wurde diese unlautere Praxis häufig von griechischen Schiffen durchgeführt. Nübel berichtet von einem solchen Fall, wo durch Überschreitung der Ladelinie seitens des Kapitäns eines griechischen Trampschiffes unter Gefährdung der Seetüchtigkeit mehr Ladung als zulässig aufgenommen wurde. Die in England übliche Höchststrafe von 1.000 £ konnte dem Reeder in diesem Falle jedoch nicht ausmachen, da der Mehrgewinn ungefähr das fünffache betrug.^{1/}

Diese Faktoren lassen eine Inanspruchnahme der Linien durch die Ablader durchaus erklärlich erscheinen, wenn auch die Linienraten oftmals höher sind, als die der Tramps.

Will der Ablader Massengüter verfrachten, so wird er meist Trampschiffe wählen, da durch Seegefahren keine unmittelbare Bedrohung oder Wertminderung der Güter besteht. Dies gilt für den Transport von Erzen, Kali, Salzen, Kohle und dergl. mehr. Auch ist hier die Dauer des Transportes nicht von ausschlaggebender Bedeutung. Läuft ein Trampschiff auf der Reise noch andere als vorgesehene Häfen an, so kann dies dem Ablader fast gleichgültig sein. Es besteht jedoch die Gefahr, daß die niedrigeren Frachtkosten der Tramps durch Zinsenverluste, Lagerungskosten und besondere Umschlagskosten aufgewogen werden, ja über die Raten der Linien steigen können. Die Trampreeder können auch den beförderten Gütern bei weitem nicht die Pflege zuteil werden lassen, wie dies bei den Linien geschieht, da ja das Tramppersonal häufig wechselt.

Ein weiteres Moment ist durch die Verschiedenheit der Raten gegeben, z.B. wenn ein Trampschiff eine Ware zu einer bestimmte Zeit übernimmt und die gleiche Ware später, um das Schiff völlig zu füllen und auszunützen zu einer niedrigeren Rate zusätzlich aufnimmt, Dies führt zu einer Verärgerung

^{1/} Nübel, O., Probleme der Trampschiffahrt, Hamburg 1936, S. 23.

der Chartere und hat nicht gerade vorteilhafte Folgen für die Trampschiffreeder.

B. Güterverkehr.

Die stärksten Reibungsflächen im äußeren Wettbewerb sind durch die Versuche der freien Schifffahrt in das Stückgutgeschäft einzudringen und durch die Vercharterung ganzer Schiffe an Großablander gegeben. Da die Stückgütertransporte von den Linien beansprucht werden, ist der Konkurrenzkampf hier äußerst heftig, zumal wenn ihnen auf einer bestimmten Strecke der Hauptteil der Einnahmen aus dem Massengutgeschäft anfällt. Der Transport von Stückgütern wird dann von den Tramps zu geringeren Raten als Nebengeschäft durchgeführt. Aber diese Möglichkeit ist verhältnismäßig gering und lokal und quantitativ beschränkt. Sie wird vor allem dann vorkommen, wenn die Stückgutsendungen in einem bestimmten Marktgebiet nicht kontinuierlich ist.

Wichtiger und gefährlicher ist die Vercharterung ganzer Schiffe an Großablander durch die Trampreeder. Großablander dieser Art können Regierungen, öffentliche Körperschaften und privatwirtschaftliche Unternehmungen sein, die diese Charterungen zur Durchführung von volkswirtschaftlichen, politischen oder privatwirtschaftlichen Aufgaben vornehmen, wobei anfangs der genaue Bedarf an Schiffsraum noch nicht festsetzbar ist. Besonders in Kriegszeiten wird ein Großteil der Schiffe fest gecharter, um die jeweils dringendsten Aufgaben durchzuführen. (z.B. im 1. und 2. Weltkrieg) Durch dieses große Wettbewerbsmittel kann die freie Schifffahrt ihre Daseinsberechtigung beweisen.^{1/}

1/ Wagner, W., a.a.O., S. 142.

a) Ratenkampf als Mittel der äußeren Konkurrenz.

Dieser Kampf der Linien gegen die freie Schifffahrt wird nur dann von Erfolg begleitet sein, wenn es sich um Güter handelt, die sonst fast ausschließlich von den Linien befördert werden. Im Augenblick aber, wenn es den freien Reedereien gelingt, den Transport der Güter - der ihre eigentliche Domäne ist - gegen die Konkurrenz der Linien zu halten, wird es den Linien schwer fallen, ihre Raten so weitgehend zu senken, daß sie preislich mit den Traps konkurrieren können. Hier wird auf eine Bindung der Ablader an die Linien zurückgegangen werden müssen.

Bucken erwähnt nur einen Fall, in dem die Linien die Traps unterbieten, nämlich dann, wenn das Angebot an Schiffsraum die Nachfrage erheblich übertrifft. Die Linien, deren Schiffe an eine bestimmte Route gebunden sind, und deren Abfahrt nicht verzögert werden kann, suchen dann Transporte, die als Ballast für ihre Schiffe von Bedeutung sind, durch möglichst niedrige Raten an sich zu ziehen.^{1/}

Für den Augenblick wird der Kampf der Linien gegen die Trampoutsider in der Regel durch teilweise Ratensenkungen geführt, wobei durch eine Bindung der Ablader an die Linien der freien Schifffahrt Fracht entzogen werden soll. Für die weitere Entwicklung suchen die Linien ihre Stellung gegenüber der freien Schifffahrt durch Beeinflussung neuer Verkehrsströme zu verbessern.

b) Der Kampf um den Kunden durch Bindung der Ablader an die Linien.

Die Linien sind aus einer Mehrzahl von Gründen - hohe Fixkostenbelastung, gleichbleibende Routen etc. - an einer gleichmäßigen Beschäftigung interessiert. Diese können sie aber nur aufrecht erhalten, wenn die

1/ Bucke, W., a.a.O., S. 39.

Stückgutabladern regelmäßige Verladungen vornehmen. Treten aber Transportsider auf, so wird der Ablader immer mit der Möglichkeit einer billigeren Verladung liebäugeln. Damit würde aber die Deckung der fixen Kosten durch fixe Einnahmen für die Linien gefährdet sein. Um nun diese Möglichkeit auszuschalten, sucht der Linienreeder seine Kundschaft durch Gewährung verschiedener Vorteile an seine Linie zu binden. Dies kann durch Rabatte, Dauerfrachtverträge und sonstiges Entgegenkommen geschehen. Die Bindung soll möglichst weit gehen und kann sich bis zum Exporteur erstrecken.

Einen besonderen Vorteil für die Abladerschaft bieten die sog. *Schutzkontrakte*, die ausschließliche einen Schutz vor plötzlichen Tarifänderungen für die Ablader darstellen. Sie bewirken eine weitere Glättung der ohnehin schon durch Verbandsbildung stabilisierten Raten schwankungen. Um nun die Linie durch Mindereinnahmen auf die Dauer nicht zu schädigen, werden solchen Kontrakte in der Regel nur für drei Monate abgeschlossen. Sie bieten somit eine zweitweilige stabile Basis für Bezugs- und Absatzkalkulation der Ex- und Importeure. Um spekulative Auswüchse zu vermeiden, bind die ganze und teilweise auch der Wert der unter solchen Kontrakten zu versendenden Güter vertraglich fixiert. Denn bei Tarifsteigerungen könnte der Ablader den gebotenen Vorteil sofort durch erhöhte Befrachtungen ausnützen und sich einen Teil der Ersparnisse vergüten lassen, falls er Waren im eigenen Namen für andere hat befördern lassen. Jedoch sind diese Kontraktraten niemals niedriger als die normalen Konferenzraten.

Um nun die Ablader zu veranlassen, mit den Linien eine ausschließliche Bindung einzugehen, können normale Verhandlungen genügen. Sollten diese aber nicht zum Erfolg führen, wird seitens der Linien häufig den Abladern Boykott angedroht, der aber nur dann wirksam sein kann, wenn die Ablader infolge regelmäßiger Stückgutversendungen auf das Vorhandensein einer Linie angewiesen sind. Einem Ablader,

4. Kapitel.

Wege und Mittel zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit.

1. Möglichkeiten, die im Betriebe selbst liegen.

A. Rationalisierung.

Rationalisieren heißt durch planmäßige organisatorische und technischen Maßnahmen ein Höchstmaß an Leistung zu erzielen. Dieser Begriff umfaßt also nicht nur den negativen der Ausschaltung jeder Vergeugung, sondern die Forderung nach Rationalisierung geht noch weiter, sie verlangt auch den positiven Begriff des Strebens nach höchstmöglicher Leistung bei gegebenem Aufwand, bzw. das Erreichen einer bestimmten Leistung mit mindestem Aufwand. Somit verfolgt die Rationalisierung einmal die Hebung der Rentabilität - der Ertragswirtschaftlichkeit und zum zweiten die Hebung der Kostenwirtschaftlichkeit, die ihrerseits bei einem bisher nicht rentablen Betriebe die nötige Rentabilität - unter Voraussetzung stabiler Preise - erbringt. Da aber besonders in der Seeschifffahrt die Raten und Tarifen leicht großen und schnellen Schwankungen unterworfen sind, mag diese Aufgabe nicht immer leicht durchzuführen sein.

Zunächst wäre die Frage der Betriebsgröße und des Betriebsgebietes zu untersuchen. Der Reeder strebt immer die volle Ausnützung seiner Tonnage an, was ihm aber nur in guten Zeiten gelingen wird. Die Schiffe einer Reederei müssen einerseits groß und zahlreich genug sein, um eine stoßweise auftauchende Nachfrage befriedigen zu können, andererseits ist es aber dem Reeder nicht leicht gemacht, seine

Tonnage der tatsächlichen Nachfrage nach Schiffsraum anzupassen. Die arbeitsfähige Tonnage ist die alleinige Bringerin von Einnahmen für eine Reederei, denn alle anderen Erträge sind, gemessen an den Umsätzen, die in Schiffsverkehr erzielt werden, nur geringfügig. Das Streben des Reeders nach Vergrößerung seiner Tonnage ist nun von zwei Gründen abhängig. der Vergrößerung des Schiffsparkes zur Steigerung seiner Einnahmen und des Strebens nach höherer Konkurrenzfähigkeit durch Verdrängung anderer Linien und Tramps. Außerdem wird er trachten, möglichst moderne und rentablere Schiffe zu beschäftigen und die alten auszuschneiden, sofern sie nicht rentabel genug sind.

Durch die Folgen der beiden letzten Kriege, ist es heute kaum einer einzigen Reederei möglich, einen umfangreichen Dienst, wie ihn beispielsweise die Ostasienroute erfordert, alleine aufrecht zu halten. Hier schließen sich meist mehrere Reedereien zusammen, um durch gemeinsame Bedienung dieser Linie und gemeinschaftliche Benützung von Anlagen und dergl. mehr ihre Kosten zu senken und wirtschaftlicher, bzw. rentabler zu arbeiten. Ein gleicher Erfolg kann aber auch durch Einschränkung des Betriebsgebietes erfolgen, was aber vielfach nicht gerne durchgeführt wird, da die Reedereien befürchten, durch Einstellung von Linien eine Minderung ihres godd will zu erfahren.

Durch Spezialisierung kann die Leistungsfähigkeit gleichfalls verbessert werden. Beschränkung auf eine bestimmte Verkehrsform, ein bestimmtes Verkehrsgebiet oder auf bestimmte Transporte kann durch geeignete technische und wirtschaftliche Maßnahmen zu einer größeren Leistungskapazität führen. Allein durch Vergrößerung der Reisegeschwindigkeit kann ohne Vermehrung des Schiffsparkes eine Verkürzung der Reisezeit und damit die Vergrößerung der Umlaufhäufigkeit der Schiffe erreicht werden.

Bei den Konzentrationsformen finden wir bei der Betriebsgemeinschaft gemeinsame Rationalisierungsbestrebungen der vereinigten Reedereien.

B. Kostensenkung.

Die Kosten der Schiffahrtsbetriebe lassen sich hinsichtlich des Beschäftigungsgrades in zwei große Gruppen einreihen:

Fixe Kosten. Zu diesen zählen die Verzinsungskosten für das Eigenkapital und die Verzinsungskosten des Fremdkapitals. Beide in ihrer Gesamtheit werden von der Praxis als Zinsen für das Anlagekapital angesprochen.^{1/} Die Meinungen sind sich in Bezug auf die Verzinsung des Fremdkapitals als Kostenfaktor einig, bezüglich der Wertung der Zinsen für das übrige Kapital - also das Eigenkapital - gehen die Meinungen auseinander. Lehmann schreibt dazu: "Die Verzinsungskosten des Anlagekapitals hingegen spielen in der Selbstkostenrechnung eine ähnliche Rolle wie die Abschreibungen, ihre Berücksichtigung ist also tatsächlich von Einfluß auf die Höhe der für die einzelnen Leistungsarten oder Leistungen errechneten Selbstkosten."^{2/} Selbstverständlich sind sie auch unsichtbar im Gewinnaufschlag enthalten, wenn sie nicht eigens in die Selbstkostenrechnung eingestellt wurden. In der Schiffahrt jedenfalls ist die Berechnung eines Verzinsungssatzes für die Anlagen üblich.

Weitere fixe Kosten sind die Abschreibungen, die teils aus der rein technischen Abnutzung, teils aus der wirtschaftlichen Lebensdauer des Anlagenbestandes ermittelt werden. Ebenso sind die allgemeinen Verwaltungskosten und die Versicherungskosten fixer Natur, die vom Beschäftigungsgrad unabhängig auflaufen.

Die Kosten der Fahrzeuginstandhaltung sind in der Regel, sofern es sich nicht um außerordentliche Fälle wie Reparaturen etc. handelt, als fixe Kosten zu betrachten-

1/ Hierbei ist zu bedenken, daß das Anlagevermögen in der Schiffahrt rund 9/10 des gesamten Vermögens ausmacht.

2/ Lehmann, M.R., Die industrielle Kalkulation, Berlin 1925. S.92.

Bemerkenswert wären noch weitere zwei Kostengruppen, die sich in ihrem Verhältnis zum Beschäftigungsgrad in der Linienschiffahrt unterscheiden lassen, und in der Trampschiff anders geartet sind. So sind die Materialkosten und die Kosten der Schiffsbesatzung in der Linienschiffahrt fixer Natur, indes sie bei der Trampschiffahrt regelmäßig zu den beweglichen Kosten zählen.

Variable Kosten. Alle Arten von Abgaben die durch den Staat, von Hafenplätzen und Körperschaften für die Benutzung von Hilfsmitteln und Einrichtungen für die Schiffahrt eingehoben werden, sowie die eigentlichen Hafensabgaben, sind variable Kosten. Diese decken sich hier mit dem finanzwirtschaftlichen Begriff der Abgaben.

Variabel sind auch die Lade- und Löschkosten. Da sie oft nicht unbeträchtlich sind, seien die wichtigsten aufgezählt:

- Hafengebühren
- Kaigebühren
- Wiegegebühren
- Standgelder für Waggons
- Lagergelder
- Rollgelder
- Entlade- und Beladekosten
- Besondere Gebühren.^{2/}

Auch die meist prozentuelle berechneten Makler- und Agenten, bzw. Kommissionsgebühren sind als variabel zu betrachten.

1/ Triegler, L., Die Technik des Außenhandels, Wien, 1948, S. 261 f.

a) Durch den Reeder beeinflussbare Kosten.

Von den fixen Kosten sind die der Versicherung auf keinen Fall durch den Reeder beeinflussbar, Hinsichtlich der Fremdkapitalkosten, die ihm durch die Marktrate diktiert werden, besteht nur die Möglichkeit durch Preisgabe irgendwelcher Vorrechte oder besonderer Sicherheiten eine geringere Zinsbelastung zu erlangen. Hier ist also nicht der Punkt, an dem der Reeder Kosten minder soll. Die Abschreibungskosten könnten durch sorgfältige Pflege der Schiffe und besonders der Maschinenanlagen gesenkt werden. Dies kann vor allem durch die Einstellung von Stammpersonal erreicht werden. Bei den allgemeinen Verwaltungs-
kosten können Einsparungen durch verbessertes Rechnungswesen, weniger Personal etc. gemacht werden. Allerdings werden die erzielten Ersparnisse kaum ins Gewicht fallen, da die allgemeinen Verwaltungskosten nur zwischen 1/2 und 1 1/2% der gesamten Kosten des Schiffsahrtsbetriebes ausmachen.

In der restlichen Gruppe der fixen Kosten bestehen Möglichkeiten zur Kostensenkung durch rechtzeitig vorgenommene Reparaturen, Prämien an die Schiffsbesatzung für Einsparungen an Feuerungsmaterialien und Hilfsstoffen, wie Putzwolle, Schmieröle, Reinigungsmaterialien u. am. Hingegen können die Kosten der Löhne der Schiffsbesatzungen nicht beeinflusst werden, da sie meist auf Vereinbarungen zwischen Redervertretung und Arbeitervertretung oder auf gesetzlicher Grundlage errechnet werden.

Von den Abgaben kommt eine Minderung nur in den seltensten Fällen vor, es sei denn, daß sich Interessenverbände der Schiffsahrtunternehmer an die betreffenden öffentlichen Körperschaften um Herabsetzung der Abgaben bemühen. Der einzelne hat aber keinerlei Mittel, die festgesetzten Gebühren zu beeinflussen, außer auf illegalem Weg.

Dem gegenüber sind wohl die Lade- und Löschkosten die am leichtesten und stärksten beeinflussbaren Kosten. Dies kann ganz einfach durch die Wahl des Lade- bzw. Löschplatzes geschehen. Da die Kaigebühren verhältnismäßig hoch sind, versucht man, die Schiffe möglichst im "Strom", - d.h. an den sog. Dalben in der Mitte des Hafenbeckens - zu lagern und zu löschen. Die Ladung wird hier durch die Leichter und Schuten an das Schiff gebracht und an Bord übernommen. Auf diese Weise können die Kaigelder umgangen werden. Sicherlich kann man nicht alle Güter im Strom laden, aber es finden sich immer neue Hilfsmittel, um die zu erreichen. In zweiter Linie wäre die Beschleunigung des Be- und Entladens der Schiffe zu nennen. Die Gebühren werden meist auf Grund der Schiffsgröße und der Dauer des Aufenthaltes im Hafen berechnet. Hier kann durch beschleunigten Umschlag oft viel an Gebühren eingespart werden.

Für die Reederei selbst ist die schnelle Abfertigungsgeschwindigkeit ihrer Schiffe wichtig, weil dadurch ihre eigenen Hafenanlagen für neu einlangende oder abgehende Schiffe ihrer Linien oder mit ihr in Betriebsgemeinschaft verbundene Linien freigemacht werden können. Dies hat den Vorteil, daß kleinere, aber leistungsfähigere Anlagen genügen.

b) Durch den Reeder nicht beeinflussbare Kosten.

Die Pflichtversicherung ist dem Reeder gesetzlich vorgeschrieben. Die Versicherungsgesellschaften sollen den Reedereien den größeren und gefährlicheren Teil der Risiken abnehmen und in exakte Kostengrößen, in Prämien verwandeln. Auf diese Kosten kann der Reeder natürlich nicht einwirken. Selbst wenn er die Zahlungen der Prämien vernachlässigen

würde, könnte er zwar die Ausgaben vermindern, nicht aber die tatsächlichen Kosten ändern. Zu den Verzinsungskosten des Anlagekapitals wäre zu sagen, daß diese infolge der hohen Risiken - neben der Schifffahrt sind vielleicht nur noch die Bergwerke ähnlichen Risiken ausgesetzt - eine Minderung der Verzinsungskosten nur durch die Wahl eines weniger gefährlichen Betriebsgebietes möglich ist. Von den allgemeinen Verwaltungskosten sind diejenigen Bestandteile dem Einfluß des Reeders entzogen, die durch gesetzliche, bzw. vertragliche Bestimmungen bestimmt sind. Zu diesen können die Lohnkosten und die sozialen Lasten gerechnet werden.

Von den restlichen fixen Kosten (bzw. variablen der Trampschifffahrt) sind Einsparungen gleichfalls nicht möglich, da die Löhne und Gagen der Schiffsbesatzungen meist durch Gesetz oder Kollektivvertrag geregelt sind. Doch besteht die Möglichkeit, ein Schiff unter anderer Flagge fahren zu lassen und so die in den verschiedenen Ländern stark variierenden Löhnen auszunutzen. So zeigt die folgende Tabelle die erheblichen Unterschiede in der Entlohnung von Matrosen verschiedener Nationen.

Monatliche Basisgehälter von Vollmatrosen.^{1/}

| 1935 | | | | 1946 | | |
|------|-----|----|-----|----------------|-----|-----|
| £ | sh | d | % | US - \$ | | |
| 8. | 2. | 0. | 100 | Großbritannien | 56 | 100 |
| 4. | 16. | 0. | 59 | Griechenland | 4 4 | 89 |
| 7. | 4. | 9. | 89 | Norwegen | 60 | 107 |
| 11. | 12. | 9. | 144 | USA | 145 | 259 |
| 10. | 16. | 3. | 129 | Niederlande | 64 | 114 |

1949 betrug der Basisgehalt bereits US-\$ 266.- für Vollmatrosen in den USA gegenüber US-\$ 145.- im Jahre 1945.

Wenn man bedenkt, daß die durchschnittlichen Lohnkosten zwischen 5,8 und 8,2 % schwanken, ^{2/} ist es verständlich,

1/ "Shipping World" 1949, No. 2926, S.99

2/ Wagner, W., a.a.O. S. 58.

wenn viele Reeder versuchen, ihre Schiffe unter der Flagge von Panama oder Britisch - Honduras fahren zu lassen. Diese beiden Staaten - und neuerdings auch Libanon - sind den meisten internationalen Vereinbarungen über die Ausrüstung der Schiffe, Sicherheitsvorschriften und Klassifikationsvorschriften nicht beigetreten. Ähnlich sind auch keine Mindestleistungen der Reeder gegenüber den Schiffsbesatzungen, wie Sicherung der Verpflegung, Unterkunft und Arbeitszeit u.a.m. festgelegt. Daher fallen diese normalerweise aufzuwendenden Unkosten weg, und es ergibt sich ein Kostenvorsprung der panamesischen Reeder im Vergleich zu den übrigen. Damit ist auch das unnatürliche Anwachsen der Panama-Handelsflotte erklärlich, die in keinem Verhältnis zur tatsächlichen Bedeutung des Landes steht. So hat sich die Tonnage Panamas in den letzten 10 Jahren verdreifacht. Die Abmeldung eines Schiffes zum Fahren unter der Flagge Panamas ist einfach und nur von der Zahlung einer Registergebühr abhängig. Trotz mehrfacher Boykottandrohungen der internationalen Körperschaften ist es aber noch nicht gelungen, Panama zum Beitritt zu den wichtigsten internationalen Übereinkommen zu veranlassen.

Zu den variablen Kosten steht der Reeder, soweit es sich um Abgaben handelt, in keinem persönlichen Verhältnis. Er kann diese Abgaben nur vermeiden, wenn er auf die Benützung der Hilfsmittel der Seeschifffahrt verzichtet, z.B. statt einer Kanalpassierung wird er einen Umweg in Kauf nehmen. Hier ist es aber fraglich, ob dadurch Einsparungen erzielt werden können, denn meistens kommt der kürzere Weg auch billiger. Die Kommissions- und Maklergebühren werden sich auch nur in sehr geringem Umfange vermeiden lassen. Der Reeder muß sich vielmehr nach den handelsüblichen Sätzen richten, da er in vieler Hinsicht vom Makler abhängig ist, der ihm die Kundschaft bringt. Der Reeder selbst wird Transportaufträge nur selten aus erster Hand erhalten.

C. Verbesserung technischer Anlagen und Einrichtungen.

Schon bei Neuanschaffung eines Schiffes wird sich der Reeder vom Ingenieur beraten lassen und die für die vorgesehene Route günstigsten Vorschläge in Erwägung ziehen. Hier ist vor allem auf eine Reihe von Faktoren Rücksicht zu nehmen, wie z.B. Versorgungsverhältnisse mit dem nötigen Betriebsstoff, Lade- und Löscheinrichtungen, geographische Bedingungen des zu befahrenden Gebietes u.a.m. Auch sind gerade die Baukosten der Schiffe großen Schwankungen unterworfen. Einerseits will der Reeder bei Beginn der Konjunktur über möglichst viel Schiffsraum verfügen, um an den zu erwartenden Gewinnen teilzuhaben, andererseits ziehen dann auch sofort die Baukosten an. So wird der Unternehmer den goldenen Mittelweg zu wählen suchen. Die Entwicklung der Baupreise auf englischen Werften sei in der folgenden Zusammenstellung verdeutlicht.

Baupreise für einen 7.500BRT Dampfer in Pfund Sterl.

| | |
|-----------|------------|
| Juni 1914 | 42.000 £ |
| 1919 | 195.000 |
| 1920 | 258.000 |
| 1921 | 165.000 |
| 1922 | 60.000 |
| 1939 | 85.000 |
| 1941 | 150.000 |
| 1942 | 160.000 |
| 1944/45 | 163.000 |
| 1946 | 167.000 1/ |

Auch durch den Ankauf alter Schiffe kann eine Leistungssteigerung erreicht werden, da hier nämlich die niederen Abschreibungen sich kostensenkend auswirken. Häufig werden so alte Schiffe von Trampreedern angekauft

1/ "Verkehr" 1948, No. 43, S. 1074.



und durch Einbau, bzw. Umbau von Maschinenanlagen wieder konkurrenzfähig gemacht. Durch den Einbau einer Abdampfturbine + einer sogenannten Bauer-Walch Turbine - konnte z.B. 1938 bei einem mittleren englischen Frachter eine 18 %ige Kohleersparnis erzielt werden. Dadurch wurden jährlich ca 6615 £ weniger für Kohle ausgegeben. ^{1/}

Die Wahl der Heizmaterialien, bzw. des Treiböls ist wichtig, weil Gewicht und Raumbedarf der Brennstoffe sehr unterschiedlich sind.

Vergleich des Brennstoffgewichtes, Raumbedarfes und Verbrauches zwischen Kohle, Heizöl und Dieselöl (Treiböl). ^{2/}

| | Kohle bzw. Öl unter Kessel verbrannt. | Öl in Dieselmot. verbrannt. |
|------------------------------|--|--------------------------------|
| Gewicht des Brennstoffes: | 100 | 28,0 |
| Raumbedarf des Brennstoffes: | 100 | 21,5 |
| Brennstoffverbrauch: | 100 | 25,0 |

Aus dieser Übersicht ist deutlich der Vorteil des Dieselmotorschiffes ersichtlich. Deshalb wird heute schon über die Hälfte der Neubauten trotz der 10 - 15 % höheren Baukosten - gegenüber den Baukosten eines Dampfers - mit Motoren ausgerüstet. Nicht nur daß durch den Wegfall der Kesselanlage beim Dieselmotor Raum eingespart wird, so hat er auch eine wesentlich bessere Ausnutzung des Brennstoffes. Auch die Treibstoffkosten sind im Vergleich zum Dampfer niedriger. Bei einem Motorschiff und einem Dampfer, beidemit 6.000 PS und einer Tragfähigkeit von 9.000 dwt, unter der Voraussetzung, daß beide Schiffe ein halbes Jahr in Fahrt und ein halbes Jahr in Ruhe wäre, würden sich die Treibstoffkosten wie folgt belaufen:

| | | | |
|----------------------|--------|---------|------------------|
| Motorschiff jährlich | US-/\$ | 133.000 | Treibstoffkosten |
| Dampfer " | US-/\$ | 163.000 | " " |

1/ Holz, E., Die Wettbewerbslage der deutschen und amerikanischen Schifffahrt auf dem Nordatlantik, Jena 1931, S. 27 f.

2/ Verkehrswissenschaftliche Abhandlungen, Heft 9, a.a.O., S 64.

Dieser Vergleich der Brennstoffkosten kann aber nur als relativ betrachtet werden, da die Kohlen- und Ölpreise je nach Lage der Bunkerstation sehr differieren.^{1/}

Wie wir schon darauf hingewiesen haben, wird der Anteil dadurch der Dieselmotorschiffe an der Welthandelsflotte immer größer. 1914 waren lediglich 0,5% aller Schiffe mit Dieselantrieb ausgerüstet, 1928 bereits 8,1 % und 1939 24,4 % ^{2/} Über die derzeitigen Neubauten ist nur bekannt, daß zu Beginn 1949 insgesamt etwa 9 Millionen BRT neue Schiffe im Bau waren, wobei auf die Motorschiffe ca. 5,4 Millionen BRT, um 20 % mehr als im Vorjahr entfielen.^{1/}

Wesentliche Vorteile durch Einsparung von Personal bietet der Dieselmotor gegenüber Dampfern mit Kohlenfeuerung.

| <u>Antrieb:</u> | <u>Leistung:</u> | <u>Personal:</u> ^{3/} |
|---|------------------|--------------------------------|
| Dieselmotor mit Elektro- Übertragung | 9.800 PS | 19 Mann |
| 2 Dieselmotore mit Vulkan- getriebe auf einer Welle | 4.100 PS | 18 Mann |
| Getriebeturbine mit Ölfeuerung | 6.300 PS | 20 Mann |
| Getriebeturbine mit Kohlenfeuerung | 6.300 PS | 39 Mann |
| Kolbendampfmaschine und Abdampfturbine mit Kohlenfeuerung | 5.000 PS | 27 Mann. |

Aus dieser Übersicht geht klar hervor, daß ein Dieselmotorschiff mit der doppelten Leistung eines Dampfers mit Kolbendampfmaschine nur zwei Drittel seines Mannschaftsbedarfes benötigt. Noch krasser fällt der Vergleich zwischen Getriebeturbine und Dieselmotor aus, wo die Kohlenfeuerung den zweifachen Mannschaftsstand erfordert.

1/ "Transport" 1949, No. 11, S. 405.

2/ Verkehrswissenschaftliche Abhandlungen, Heft 9., a.a.O., S. 65.

3/ "Hansa" Heft 38, vom 19.9.1942, S- 889.

Besondere Bedeutung aber haben Einrichtungen, die einer Beschleunigung der Umschlagszeit im Hafen dienen. Hier können oft erhebliche Ausgaben durch verhältnismäßige geringe Verbesserungen erspart werden. In vielen Überseehäfen sind die Lade- und Löscheinrichtungen oft sehr mangelhaft. Die genügende Ausrüstung eines Schiffes mit Ladebäumen, die zweckmäßige Anordnung von Winden und Ladeluken kann eine wesentliche Erleichterung des Umschlages zur Folge haben. Ein Beispiel sei hier noch genannt. Wenn Frachtschiffe mit eigenen Ladebäumen für Schwergüter ausgestattet sind, so können Schwerstückgüter - Lokomotiven, Tender etc. - ohne Inanspruchnahme fremder Hilfe verladen werden. Hierbei ist zu bedenken, daß das Umladen einer Last von 140 - 150 t in Hamburg 1939 ca. 1.500 RM kostete, die dadurch eingespart werden konnten.^{1/}

Diese Beispiele lassen sich beliebig fortsetzen, was aber über den Umfang der Arbeit hinaus führen würde. Die Möglichkeiten durch Verbesserungen von Einrichtungen größere Leistungen zu erstellen, oder Kosten einzusparen sind umfangreich. Immer muß aber das Prinzip der Wirtschaftlichkeit und Rentabilität gewahrt bleiben.

2. Die daraus abgeleiteten Möglichkeiten des Betriebes gegenüber dem Markt.

Der Betrieb kann in zweierlei Richtungen zum Wettbewerb mit anderen Reedereien antreten. Er kann seine Preise senken - man spricht dann von einer Konkurrenz in Preis - und er kann seine Leistung zu verbessern suchen, ohne seine Preise zu ändern. Hier liegt dann eine Konkurrenz in der Leistung vor.^{2/} Als erstes sei die Konkurrenz in Preise behandelt. Zu diesem Zweck müssen die Faktoren der Ratenbildung

1/ Böer, F., Das Schiffbauh, Berlin 1941, S.57.

2/ Eucken, W., a.a.O., S 37.ff. u. S. 63 ff.

für die Linienschifffahrt und die freie Schifffahrt untersucht werden.

Die Notwendigkeit eines regelmäßigen Verkehrs, die Durchführung der Transportleistung ohne Rücksicht auf den jeweiligen Ausnutzungsgrad und die Planung des Verkehrs auf längere Sicht belasten die Linien in hohem Maße mit fixen Kosten. Daraus ist das Streben der Linienreeder nach einem bestimmten Mindestumsatz als auch die Gestaltung der Raten, daß diese rentabler und möglichst konstant sind, verständlich. An stabilen Raten sind beide, Reeder und Verloader - aus Kalkulationsgründen - gleichermaßen interessiert. Die Stetigkeit der Raten wurde durch die Einführung eines einheitlichen Tarifes, dh. verschiedene Mengen gleicher Güter werden während der Gültigkeit des Tardref auf allen Schiffen - für die er in Geltung ist - zu gleichen Tarifsätzen befördert. (Die Zuschläge für die Beförderung mit schnelleren Schiffe, bestimmten Schiffen etc. sind nicht berücksichtigt.) ermöglicht. Im Zustande der freien Konkurrenz existieren für die gleichen Waren die verschiedensten Frachtsätze. Sie differenzieren erstens nach dem Umfang der Verschiffungen und vor allen zweitens nach dem Zeitpunkt des Vertragsabschlusses, bzw. der Anlieferung der Waren.

Die Festlegung der Tarife seitens der Linien, oder soweit sie in Verbänden vereinigt sind durch die Organe des Verbandes, erfolgt unter Berücksichtigung der Selbstkosten, der Belastungsfähigkeit der Güter und dem Stande der Konkurrenz. Sind die Raten also^{so} hoch, als sie der Markt in Kauf nimmt, dann spricht man von "what the traffic can bear". Hierbei muß aber auch auf die unrentableren Schiffe des Verbandes Rücksicht genommen werden.

Ähnlich vollzieht sich die Preisbildung in der freien Schifffahrt. Hier werden nur die Kosten für eine Reise kalkuliert, wobei als Untergrenze normalerweise

die Selbstkosten der Reise genommen werden, und die Obergrenze durch den "Wert der Transportleistung für den Handel" gezogen ist.^{1/} Hier darf noch weniger als bei der Linienschiffahrt die Konkurrenz außer Acht gelassen werden. Die Linien können für die gleiche Transportleistung teilweise auch höhere Raten verlangen als die Trampfahrt, weil dadurch dem Verloader eine höhere Rate angemessen erscheint, da die Linien weitaus regelmäßiger verkehren.

Alle diese Faktoren schließen aber auch ein zeitweiliges Fahren unter Selbstkosten nicht aus. Vor allem die Linien versuchen möglichst lange ihre Dienste beizubehalten, da schon die Einstellung einer einzigen Linie eine Schädigung ihres good will nachsich ziehen kann. Das Fahren der Linien unter Selbstkosten ist an und für sich nicht als besondere Eigenheit zu vermerken, da es eben die Linienschiffahrt mit sich bringt, daß einmal mehr Fracht und Passagiere und zum anderen Male weniger Fracht und Passagiere befördert werden. Die Fahrt jedoch muß auf jeden Fall unternommen werden. Hier kommt deutlich der innere Riskenausgleich zum Ausdruck.

Für den Fall eines fast vollkommenen Monopols von Linienschiffreedereien für ein bestimmtes Gebiet lassen sich die Raten aber auch nicht beliebig erhöhen, da immer die Konkurrenz von Tramps und Außenseiterlinien auftauchen kann und so die absatzpolitische Position der Verbandslinien gefährden kann. Die Trampfahrt hat also hier hier gewissermaßen die Funktion eines Regulators am Frachtmarkt zu erfüllen und schließt dadurch künstlich zu stark überhöhte Raten aus.

A. Direkter Wettbewerb durch geringere Gegenleistungsforderung.

a) Ratenunterbietungen.

Diese Wettbewerbsmethode ist - ob sie von einzelnen Linien oder von Verbänden gegen Außenseiter angewandt wird - als die wirksamste zu betrachten und wird auch am häufigsten

^{1/} Schmitt, W., a.a.O., S. 48.

verwendet. In erster Linie ist wohl die Ratenunterbietung seitens der Verbände gegen Außenseiterlinien, bzw. gegen andere Verbände und gegen Trampschiffe zu erwähnen. Durch die hohe Kapitalsanspannung sind der Kampfansage und der Bekämpfte oft gleichermaßen bedroht. Wenn auch die Verbände finanzielle - meist durch Zusammenballung ihrer Kapitalkraft - in der Lage sind, längere Zeit durchzuhalten, so bedeutet doch auch für sie ein längeres Fahren unter Selbstkosten eine erhebliche finanzielle Beanspruchung.^{1/} Ja, die Ratensenkungen können schließlich soweit führen, daß sie nur noch 1/10 der früheren Sätze betragen, wie es beim Auseinanderfallen der Holland-Indien-Kontinent Konferenz 1948 der Fall war, als die holländischen Linien den Verband verließen.^{2/}

Schwer ist es, einmal begonnen Ratensenkungen wieder abzustoppen. Dringt nämlich ein Außenseiter in das Verkehrsgebiet der Konferenz ein, und unterbietet deren Raten, so antwortet der Verband meist mit einer seinerseitigen Ratensenkung, um die Absteiler an die Konferenz zu binden und den Konkurrenten wieder aus dem Verbandsgebiet zu verdrängen. Der Outsider nimmt wiederum weitere Ratensenkungen vor, und damit ist der Beginn einer nahezu endlosen Ratensenkungsspirale gegeben. Diese setzt sich dann bis zur Einigung der Konkurrenten, bzw. Verdrängung des schwächeren Teils fort.

Das Auftreten eines neuen Außenseiters bedeutet - bei gleichbleibender Nachfrage nach Schiffsraum - für den Verband die Abgabe eines Teils der bisher von ihm durchgeführten Transporte und somit eine Schwächung der Einnahmen der koalitierten Reedereien. Praktisch ist überall dort leicht die Möglichkeit gegeben, neue Linien ins Leben zu rufen, wo es sich um kürzere Strecken handelt, die mit kleineren Schiffen befahren werden können. Die Kürze der Route erhöht die Umschlaggeschwindigkeit und vermindert dadurch die Anzahl der benötigten Schiffe. Der Start einer solchen Konkurrenz-

1/ Anm: Die Verluste des 1904 ausgebrochenen Ratenkrieges zwischen den amerikanischen Schifffahrtstrust einschl. der deutschen Linien und der Cunard Line wurde auf 50 Millionen Mark geschätzt (Verkehrswissenschaftl. Abh. München, Heft 9.2.2.2., S. 11)

2/ "Transport" 1949, No. 12 und 14.

-linie wird sogleich mit niederen als den Verbandsraten beginnen, um sich den Eintritt ins Geschäft zu sichern. Gefördert wird die Neugründung von Linien durch Konjunktur-Erscheinungen, die ein erhöhtes Frachtangebot vermuten lassen. Von diesem ist dann mit relativer Sicherheit ein Anteil für die Outsider abzwelligbar, da wohl der absolute Anteil des Verbandes gleichbleibt im Vergleich zu den Verschiffungen vor dem erhöhten Frachtangebot, und nur der relative Anteil sinken wird. Besonders kritisch wird die Lage aber, wenn schon ein Überangebot an Tonnage besteht. Dann wird es einen Kampf setzen, der erst dann ein Ende findet, wenn einer der Konkurrenten völlig ausgeschaltet ist. Neue Linien werden nur dann ohne Kampf in den Verband aufgenommen, wenn infolge ihrer wirtschaftlichen Machstellung ein erfolgreicher Widerstand gegen sie aussichtslos erscheint.^{1/}

Gegen die freie Schifffahrt ist der Kampf der Verbände in der Regel leichter durchzuführen, da einerseits die Verbände über bessere finanzielle Mittel verfügen und andererseits das Beförderungsinteresse der Tramps von dem der Linien ziemlich unterschiedlich ist. Ein Versuch der freien Schifffahrt, in den Stückgutverkehr einzudringen, wird wohl heftig bekämpft werden. Wenn es sich aber um Massengüter handelt, dann wird ein Wettbewerb nur einsetzen, wenn die Linien in ihrer wirtschaftlichen Existenz ernstlich bedroht werden. Hierbei ist auch der Standpunkt der Ablader zu berücksichtigen, die für den Fall, daß sie in Zeiten der Konjunktur vorübergehend mit Tramps vorladen, in Krisenzeiten - wenn die Trampschifffahrt zum Teil ausfällt - doch auch die Linien rechnen müssen und nun Repräsentation zu erwarten haben.

Teilweise werden Außenseiterlinien auch von den Verbänden geduldet, und wenn sie die Konferenzraten um nicht mehr als 5 - 10 % unterbieten und sich nur auf sog. frachtempfindliche Güter beschränken. Diese Outsider werden

L/ Eucken, W., a. a. O., S. 163.

quasi als Schutz gegen " wilde Ousider ", das sind solche, die die Konferenzraten erheblich unterbieten, geduldet. Es handelt sich hier um eine Art von stillschweigendem Übereinkommen.

Nach der Art der Ratenunterbietung unterscheiden wir folgende Methoden:

Das allgemeine Ratenwerfen besteht darin, daß für alle Transportgüter die Raten herabgesetzt werden. Die Folge einer solchen Maßnahme ist ein Rückstrom der bereits abgewanderten Ablader, für den Fall, daß nicht auch seitens der Konkurrenz die Raten gleichfalls gesenkt worden sind. Die Vorteile einer allgemeinen Senkung sind darin zu sehen, daß den Konkurrenten keine Möglichkeit gelassen wird, auf den Transport anderen Güter, deren Raten nicht gesenkt worden sind, überzugehen. Jedoch ist das allgemeine Ratenwerfen immer nur für kurze Zeit möglich, da es einen erheblichen Kapitalaufwand ~~zur~~ erfordert, dem nicht jede Gesellschaft gewachsen ist. Aus diesem Grunde wird in der Praxis häufig eine andere Form durchgeführt.

Das partielle Ratenwerfen umfaßt nur eine Minderung der Frachtsätze bestimmter Güter. Diese Methode wird dann angewendet, wenn ein Konkurrent aus einem Verkehrsgebiet verdrängt werden soll. Hierbei werden nunmehr die zu niedrigeren Raten zu befördernden Güter auf, die meist den Hauptanteil an dem gesamten Transportkontingent dieses Gebietes stellen, auf einer eigenen sog. offenen Liste zusammengestellt. Die übrigen Raten bleiben auf dem gleichen Niveau wie zuvor. Der Konkurrent muß nun seinerseits gleichfalls die Raten für diese Güter ermäßigen, um wettbewerbsfähig zu sein und zu bleiben, oder er wird sich dem Transport solcher Güter zuwenden, deren Raten von der ersten Linie nicht reduziert worden sind.

Kampfdampfer sind für den Angegriffenen die billigste Abwehrwaffe im Ratenkampf. Sie sollen aber weniger den Konkurrenten verdrängen, sondern ihn vielmehr erheblich finanzielle schädigen. Das Wesen der Kampfdampfer beruht darauf, daß Dampfer zur gleichen Zeit in den gleichen Häfen und unter günstigeren Bedingungen als die Schiffe der Angreifer dem Ablader offeriert werden und in Fahrt gesetzt werden. Der normale Verbandsdienst bleibt voll aufrechterhalten. Auch werden Kampfdampfer teilweise außerhalb des eigentlichen Konkurrenzgebietes eingesetzt, um auch dort den Gegner finanzielle erheblich zu schädigen. Die Kosten und Risiken der Kampfdampfer werden auf die interessierten Reedereien verteilt. Wagner zeigt an Hand einer Fachzeitschriftennotiz, daß die Raten der Kampfdampfer oft nur die Hälfte der normalen Konferenzraten ausmachen können.^{1/}

| Konferenzrate | Rate für Kampfdampfer |
|---------------|-----------------------|
| sh 30/- incl. | sh 12/6 |
| sh 31/- incl. | sh 17/6 |
| über 50/- | sh 25/- |

Diese Kampfraten kommen jedoch nur Stückgütern zugute, Massengüter sind ausgeschlossen. Im übrigen ist der Raum beschränkt (bis 3.000 cbm). Ermäßigt werden auch die verschiedenen Zuschläge. Die Nachteile des Kampfdampfers sind vor allem darin zu erblicken, daß er kein erfolversprechenden Mittel im Wettbewerb mit der Trampfahrt ist. Auch ist die Abfahrtszeit von Tramps meist nur den direkt beteiligten Trampreedern bekannt, so daß die Aufstellung von Kampfdampfern nicht mehr rechtzeitig zur Wirkung kommen wird. Auch kommt es vor, daß die Konkurrenz den Dienst einstellt und unter Decknamen den Kampfdampfern Ladung zukommen läßt und so die ermäßigten Raten ausnützen kann.

Im übrigen wäre noch zu erwähnen, daß auch eigenen Organisationen zur Ausrüstung von Kampfdampfern geschaffen wurden, so die 1905 in Hamburg gegründete Syndikatsreederei.^{2/}

1/ Wagner, W., a.a.O., S. 169 f.

2/ Eucken, W., a.a.O., S. 173.

b) Rabatte - Rückvergütungen.

Die Entstehung des Rabattsystems ist eng verknüpft mit den Grundlagen des Verbandswesens überhaupt. Die ersten Linienverbände suchten ihre Ablader durch Dauerfrachtverträge an sich zu binden, um dadurch eine Ausschaltung der wilden Schifffahrt - im Stückgutverkehr und in der Charterung ganzer Schiffe - zu erreichen. Diese Verträge wurden individuell behandelt und ließen sich nur gegenüber einer zahlenmäßig begrenzten Verladerschaft anwenden. Als durch die zunehmende Aufgliederung der Ablader in viele kleine und mittlere der Kreis immer weiter ausgedehnt wurde, reichten die individuellen Dauerfrachtverträge nicht mehr dafür aus. Nunmehr sollten alle Ablader, die es wünschten, durch Preisnachlässe an die Verbandslinien gebunden werden. Erstmalig wurde dieser Weg von einem englischen Verband für den Kalkuttadienst gegen Ende der 70er Jahre des vorigen Jahrhunderts beschritten.

Im Prinzip besteht ein Rabatt darin, daß jeder beliebige Ablader, der einmal mit der Rabatt gewährenden Linie, bzw. Verband verladen hat, unter Einhaltung bestimmter Bedingungen in den Genuß des Preisnachlasses kommt. Werden nun alle Verladungen bestimmter von den Verbänden festgelegter Güter oder Gütergruppen auf Verbandsschiffen durchgeführt, so erhält der Ablader - oder der entsprechend Begünstigte - einen Anspruch auf teilweise Rückerstattung seiner eingezahlten Frachtbeträge. Diese Rückvergütung wird als ein einfacher Rabatt bezeichnet und stellt nichts anderes als einen Treurabatt dar. Der Nachteil solcher einfachen Rabatte liegt aber darin, daß wenn nach Ablauf der Rabattperiode der Ablader den Rabatt - meist 5 - 10 % der Nettofracht, d.h. Fracht ohne Primago und Zuschläge - zurückvergütet erhält, von diesem Augenblick an nicht mehr an die Linie gebunden ist. Daher werden auch Rabatte im vorhinein nur in den seltensten Fällen erstattet, da hier noch die Gefahr eines Nichteinhaltens der Rabattbedin-

-gungen besteht. Um nun den Verloader auch noch nach Ablauf der Rabattperiode an die Linie zu binden, schob man die Auszahlung der Rabatte auf spätere Zeit nach dem Ablauf der Rechnungsperiode heraus.

Diese a u f g e s c h o b e n e n R a b a t t e , auch deferred rebates genannt, bestehen darin, daß der Rabattanspruch eines Abladers nach Ablauf einer Rabattperiode - meist 4 - 6 Monate - durch alleinige Verladung mit Verbandsschiffen begründet wird. Die Auszahlung des Rabattes erfolgt aber erst nach bestimmter Zeit, während dieser der Ablader auch noch mit Verbandsschiffen verladen haben muß. Es handelt sich also hier um einen Rabatt mit "Bewährungsfrist".

Die Anwendung der Rabatte kann auf verschiedene Art und Weise durchgeführt werden. So müssen die Rabattansprüche mittels sogenannter Rabattanmeldungen meist bis spätestens 3 Monate nach der Verschiffsungsperiode angemeldet werden, und zwar kann dies sowohl bei der betreffenden Linie als auch beim Zentralbüro des Verbandes geschehen. Auf diesem Formular muß der Ablader eine Erklärung über die ausschließliche Verladung der kundgemachten Waren bestätigen und schließlich durch entsprechende Unterlagen belegen. Die Rückvergrüttung des Rabattes kann entweder ratenweise erfolgen - hier werden meist 5 % des Rabattes bei Frachtzahlung und die weiteren 5 % in zwei Raten zurückentstattet -, oder die Auszahlung wird ganz auf eine bestimmte Zeit nach Ablauf der Rabattperiode verschoben. Auch ist man teilweise soweit gegangen, diese ausständigen Rabatte zu verzinsen.

Die Festsetzung der Gütergruppen, die ausschließlich von Verbandsschiffen befördert werden müssen, damit der Ablader seines Rabattanspruches nicht verlustig geht, wird nach zwei Gesichtspunkten vorgenommen. Die ausschließliche Benutzung der Linien kann natürlich nur dann verlangt werden, wenn diese auch vollständig in der Lage sind, die vorhandene Nachfrage nach Schiffsraum zu erfüllen. Im negativen Sinne

werden die Verbände auch dann keine Rabatte gewähren, und es wird auch keine Verbandstreue gefordert werden, wenn es sich um Güter handelt, die durch die Konkurrenz der Tramps nicht bedroht sind. Hier werden es meist hochwertige Güter sein, für die kein Rabatt eingeräumt wird.

Im weiteren wäre die Frage der verpflichteten Person in den Rabattbestimmungen zu klären. Wer ist der "Verschiffer" ? Das Streben der Linien geht nun dorthin, vor allem die Personen zu verpflichten, denen die Wahl des Beförderungsweges obliegt. Hierbei kann es sich um eine Verpflichtung des

Exporteurs

Spediteurs oder Exporteurs nach Wahl, oder des Spediteurs und Auftraggebers oder Eigentümers der zu befördernden Güter handeln.

In ähnlicher Weise kann auch der Rabattantrag nur von einer bestimmten Person gestellt werden, wenn auch die Rabatte zu Gunsten Dritter ausgezahlt werden können.

Um das Rabattsystem wirksam zu gestalten, müssen alle Möglichkeiten einer Umgehung der Verbandstreue ausgeschaltet werden. So besteht manchmal die Möglichkeit, daß die "Verlader mit Leichtigkeit den bindenden Verpflichtungen zu entschlüpfen vermögen, ohne ihre Rabattansprüche zu präjudizieren. Diese besteht z.B. bei den sog. FOB-Lieferungen der Exporteure und Spediteure an die Dampfer der Konkurrenten." 1/

Die Nachteile des Rabattsystems liegen in der Schwierigkeit der Verrechnung, der teilweisen gesetzlichen Verbote seiner Anwendung in den verschiedenen Staaten - USA, Australien - und im Auftreten des Währungsrisikos bei den deferred rebates. Die Rabatte werden auch vielfach nicht gesondert bekanntgegeben, sondern ihr Vorhandensein wird nur auf den Tariflisten der Linien vermerkt.

1/ Groß, J., "Das Konferenzsystem der Linienschifffahrt unter Berücksichtigung der Lage der deutschen Linien nach dem Trübsal" i. Schifffahrtsjahrbuch 1926, S. 189.

c) Frachtkontrakte-

Die Idee einer Bindung der Ablader an die Transportunternehmungen ist dem Streben nach Sicherung eines Mindestumsatzes entsprungen. Die Wirkungen des Kontraktsystems sind aber im wesentlichen ähnlich dem Rabattsystem, so daß wir sie auch deshalb an dieser Stelle besprechen wollen. Der individuelle Frachtvertrag ist auch als Vorläufer der Rabatte zu betrachten. Maßgeblich für den Abschluß von Frachtkontrakten ist die Stellung der Linie im wirtschaftlichen Machtkampf gegenüber den Abladern. Hat sie das alleinige Monopol für eine bestimmte Route und ist ein Auftreten der Konkurrenz nicht zu befürchten, so wird auch kaum ein Bedürfnis zur Bindung der Ablader bestehen.

Im Wesen stellen die Dauerfrachtverträge, wie die Frachtkontrakte auch genannt werden, eine Durchbrechung des Tarifprinzipes dar, und damit eine Rückkehr zur individuellen Frachtvereinbarung. Wagner unterscheidet den sogenannten Einheitskontrakt, den Spezialkontrakt und den für den Wettbewerb unerheblichen Schutzkontrakt.^{1/} Ähnlich dazu können die Frachtverträge in gleichartige, ungleichartige und Kontrakte zum Schutz gegen plötzliche Tarifänderungen eingeteilt werden.^{2/}

Der Einheitskontrakt bietet allen interessierten Abladern die gleichen Bedingungen und die gleichen Frachtsätze. Diese ermäßigten Frachtsätze werden auch Kontraktraten genannt. Die Bedingungen solcher Einheitskontrakte bestehen meist darin, daß alle Verladungen oder nur die bestimmter Güter, bzw. Gütergruppen innerhalb einer gewissen Zeitspanne auf Schiffen des Verbandes durchzuführen sind. Die begünstigten Ablader können dann die Befrachtungen zu den Kontraktraten vornehmen, während für nicht verpflichtete Ablader weiterhin die Tarifraten gilt. Ein Vorteil der Frachtkontrakte liegt darin, daß sich die Kontraktraten den Güterraten meist besser anpassen können

1/ Wagner, W., a.a.O., S. 87.

2/ Giese, K., a.a.O., S. 277.

als dies durch die Rabattsätze, die meist 5 oder 10 % betragen, geschieht.

Im Gegensatz zu den Einheitskontrakten werden bei sog. **S p e z i a l k o n t r a k t e n** die Bedingungen und Raten für jeden Fall gesondert vereinbart. Die Kontraktrate ist hier somit von der wirtschaftlichen Stellung des Abladers und des Verbandes bzw. der Linie abhängig. Meist werden Verträge mit großen Auftraggebern, wie Bau-gesellschaften, Bergwerksgesellschaften, Körperschaften der öffentlichen Hand u.a.m. abgeschlossen, für die es sich lohnen würde, eigene Schiffe zu chartern, was eben durch diese Spezialkontrakte vermieden werden soll. Daher sind auch die Bedingungen so gehalten, daß sie gegenüber der Trampschiffahrt durchaus konkurrenzfähig sind. Die Transporte unter Spezialkontrakten sind auf bestimmte Güter beschränkt und deren Menge ist durch Maß und Gewicht nach oben und unten fixiert.

Die **S c h u t z k o n t r a k t e** sind aus gänzlich anderen Gründen als die beiden vorgenannten Arten der Kontrakte entstanden und sollen dem Ablader Schutz gegen plötzliche Tarifänderungen bieten. Die Raten der Schutzkontrakte sind auch niemals anders als die normalen Konferenzraten. ^{1/}

B. Indirekter Wettbewerb bei gleicher Gegenleistungsforderung.

- a) Verbesserung der Qualität der Transporte und Verbesserung der Organisation.

Neben der Konkurrenz im Preis findet in der Seeschiffahrt auch eine starke Konkurrenz in der Qualität der Leistung statt, Sie will auf indirektem Wege eine möglichst große Menge von Passagieren, bzw. Ladung an sich ziehen, ohne dabei schon bestehende Vereinbarungen über Einschränkung

1/ Siehe dazu auch S. 41.

des Wettbewerbs in preislicher Hinsicht zu verletzen. Dies kann in verschiedener Weise geschehen. Durch Verbesserung der Transportleistung in qualitativer und auch quantitativer Richtung. So kann die Schnelligkeit, Regelmäßigkeit und Pünktlichkeit der Schiffe, die bessere und sorgfältigere Behandlung und Unterbringungen von Gütern und Passagieren, die Vereinfachung von Formalitäten in der Ausstellung von Schiffs- und Verladepapieren, die Gewährung kulanter Behandlung bei Reklamationen u. a. m. einen wesentlichen Anziehungspunkt für Passagiere und Ablader bilden. Besonders im Passagegeschäft sind diese Möglichkeiten sehr ausgiebig vorhanden.

Im Stadium nicht allzustarker Einschränkung des Wettbewerbes durch Kartellvereinbarungen wird besonders im Falle von Vereinbarungen über die Beförderungspreise der Reeder sein Augenmerk auf die Gestaltung des qualitativen Wettbewerbes richten. Zwar wurde im Passagiergeschäft mehrfach versucht, durch Einteilung der Schiffe in Qualitätsklassen auch den Wettbewerb der Leistung einzuschränken, aber diese Bemühungen konnten deshalb nicht von Erfolg gekrönt sein, weil es sehr schwer ist, verschiedene Schiffe qualitativ auf eine Stufe zu stellen. Die Unterschiede in Bauart, Ausrüstung und Bequemlichkeit sind hier von Reederei zu Reederei zu stark verschieden.

Immer mehr wurde und wird versucht, durch bessere Schiffe, die mit mehr und luxuriöserem Komfort ausgestattet sind, - Bordkino, Klubräume, Bars, Schwimmbäder, Tennisplätze etc. - Passagiere an diesen Schiffen zu interessieren. Erst kürzlich soll sich die Cunard-White-Star-Line entschlossen haben, den größten und schnellsten Passagierdampfer der Welt zu bauen und ihn auf der Nordatlantikroute einzusetzen. Dieser Ozeanriese soll 90.000 BRT groß sein und damit um 7.000 BRT größer sein als das bisher größte Schiff, die "Queen Elizabeth" (ebenfalls Cunard-White-Star-Line) haben. Der Baupreis wird ca. 15 Millionen £ betragen.^{1/} Angeblich soll dieser neue Luxusdampfer gebaut

1/ "Weltpresse" 1949, 29. Dez., 5. Jahrg. No. 303.

werden, weil verschiedene amerikanische, französische und holländische Gesellschaften angekündigt haben, Schiffe herzustellen, die mit der "Queen Mary" konkurrieren können. Diese Art des Wettbewerbs belastet nunmehr in großem Maße die Passivseite der Gesellschaften, denn jeder Bau eines neuen Dampfers erfordert die Ausweitung des Anlagekapitals und ist immer ein großes Wagnis, ob sich die in den Dampfer gesetzten Erwartungen auch erfüllen werden. Durch den Bau eines anderen Schiffes, das über bessere Eigenschaften verfügt, verliert der bisherige Rekordinhaber sofort einen wesentlichen Teil seiner Anziehungskraft.

Im Frachtverkehr sind dagegen mehr objektive Momente für die Wahl des Schiffes, bzw. der Reederei ausschlaggebend. So wird hauptsächlich die schnelle und sorgfältige Beförderung der Güter wichtig für die Wahl der Reederei durch den Ablader sein. Hier hat die Linienschiffahrt auf jeden Fall einen Leistungsvorsprung vor den Trampschiffen. Den Außenseitern fehlt meist ein Spezialladungsoffizier, auch werden die einzelnen Waren nicht sorgfältig genug verladen, so daß Beschädigungen eintreten können. Die Verladung ist letzten Endes immer Vertrauenssache und so kann sich eine Reederei durch geeignete Maßnahmen das Vertrauen ihrer Kundschaft erwerben und so ihre Leistung steigern und ihren Umsatz verbessern.

Eine andere Art des qualitativen Wettbewerbes ist die Einrichtung des Durchfrachtverkehrs. Er besteht darin, daß Linienreedereien den Abladern, oder bei direktem Export den Exporteuren - wie es häufig in der Industrie der Fall ist - an Stelle mehrerer Konnossemente ein sog. Durchkonnossement anbieten und eine einheitliche Gesamtdurchrate für den Transport vom Absendeort bis zum Bestimmungsort berechnen. Diese Durchverkehrsraten sind in den sog. Durchtarifen zusammengefaßt.

Diese unterscheidet zwischen den beiden Fällen - die im Verkehr einer Schifffahrtlinie angewandt werden -

und Durchtarifen. Letztere können für die Verschiffung zwischen mehreren Schifffahrtslinien, zwischen Linie und Eisenbahn und zwischen Seeschifffahrt und Binnenschifffahrt aufgestellt werden. Sie lassen sich weiter in reine Durchtarife - innerhalb verschiedener Linien - und gemischte Durchtarife - zwischen See- und Binnenschifffahrt- oder Eisenbahn - einteilen.^{1/} Auf jeden Fall aber kann nur dann von einem Durchtarif gesprochen werden, wenn tatsächlich eine Umladung geschehen muß.

Ein Beispiel mag die Einrichtung des Durchfrachttarifes erläutern. Hat ein Exporteur in Nürnberg z.B. Bleistifte nach Chicago verkauft, so übernimmt die HAPAG den Transport von Nürnberg nach Chicago zu einer Gesamtfracht, in der die Bahnfracht bis Hamburg, die Spesen in Hamburg, Seefracht Hamburg - New York, die Umschlagskosten in New York und die Fracht Chicago - New York enthalten sind. So kann der Exporteur schnell und genau seine Preise kalkulieren und gleichzeitig wird in der Regel der Transport billiger sein.^{2/}

Die Hauptvorteile der Durchfrachttarife bestehen somit in der Verbilligung der Transportkosten, sowie der Erleichterung der Ermittlung und Nachprüfung des Frachtkosten. Die kostspielige und unständliche Manipulation der Fracht durch einen Mittelsmann in den Umschlagpunkten fällt weg. Außerdem ist bei reinen Durchfrachten der Empfänger durch den Erhalt des Durchkonnossements bereits früher in der Lage über die Ware zu disponieren, statt wie sonst das Schlusskonnossement abwarten zu müssen. Dadurch ist eine schnellere und sicherere Beförderung gewährleistet.

Für die Reedereien bedeutet der Durchtarif zusammen mit dem Durchkonnossement eine Belebung des Verkehrs auf bisher weniger befahrenen Linien. In dieser Richtung bedeutet die Pflege des Durchfrachtverkehrs der wichtigste

1/ Giese, H., a.a.O., S. 254.

2/ Weibgen, H.J., Das Durchkonnossement und seine besonderen Klauseln. Abhandlg. d. rechts-u. sta. twiss. Fak. d. Univ. Göttingen 11. Heft, Leipzig. 1930. S. 6.

Anspruch des Wettbewerbes unter den Reedereien. 1/ Durchfrachtarif und Durchkonnossement sind auch ein Mittel, den Wettbewerb dort aufzunehmen, wo ohne Hilfe des Durchverkehrs ein solcher nicht möglich wäre.

Besonders wirksam gestaltet sich der Durchverkehr dann, wenn im Überseegeschäft mehrfach Umladungen vorgenommen werden müssen. Solange sich die Geschäfte hauptsächlich auf den FOB-Bedingungen abwickelten, wurde der Verkäufer durch die Kosten und Risiken der Umladung wenig berührt. Es war nur die Frage, ob der Käufer diese umständliche Bestellung vornehmen würde. Als aber in der Zeit nach dem ersten Weltkrieg das CIF-Geschäft immer mehr zum Regelfall wurde, steigerte sich auch das Interesse des Verkäufers am Durchverkehr. Die Durchraten boten ihm eine sichere Kalkulationsbasis und verbilligten die Transportkosten-

Damit war den Reedereien ein neues Mittel zur Erschliessung bisher vernachlässigter Betätigungsfelder gegeben. Dies kann auch soweit führen, daß Linien in die Interessengebiete andere Reedereien eindringen und so gefährliche Konkurrenzkämpfe daraus erwachsen.

Aus diesen Gründen verbeiten die Konferenzen mitunter ihren Mitgliedern die Notierung von Durchraten, mit der Ausnahme, wenn die betreffende Reederei vertragsgemäß eine Monopolstellung in den nationalen Häfen ausübt. Dadurch sollte die innere Konkurrenz ausgeschaltet werden. Die Linien halfen sich dadurch, daß sie trotzdem inoffiziell Durchraten notierten, wenn auch das Durchkonnossement wegfiel-

Auch in der Binnenschifffahrt werden Durchfrachtkonnossemente mit der Seeschifffahrt vereinbart. So wurden durch den "Zentral-Europa Donau Levanteverkehr (D.O.V.)" 1937, die meisten Donauschiffahrtsreedereien und eine rumänische und eine englische Reederei in Haifa für den Durchverkehr zusammengeschlossen. Durchfrachtkonnossemente wurden nach allen und von allen größeren Donaustationen nach den

1/ Schulz-Kiesow, P., "Die durchgehenden Eisenbahn - Seefrachtarife" i. Verkehrswissenschaftl. Abhandlungen, Heft 12, Jena 1941 S. 9.

meisten Häfen des östlichen Mittelmeeres ausgestellt.

Auch im Passagegeschäft wurde eine Zeitlang Ähnliches versucht. Heute aber sind die Linien wieder davon abgekommen, weil es infolge der schwierigen Bass- und Visavorschriften fast unmöglich ist, dem Passagier auch tatsächlich die Beförderung zu garantieren.^{1/}

Wichtig ist ferner, daß die Reedereien auch in zweckmäßiger Weise diese Vorteile ihrer Kundschaft bekanntmachen. Dies geschieht in der Regel durch geeignete Reklame.

b) Bevorzugte Behandlung der Kundschaft.

Sehr von Bedeutung ist auch das persönliche Verhältnis der Ablader zu den Linien. Besonders für Großablander, die in dauernder Geschäftsverbindung mit einer Linie stehen, wird sich die Gewährung bestimmter kleinerer Vorteile nicht vermeiden lassen. Trotzdem wird die Linie schon im Interesse ihres Geschäftsganges und guten Rufes versuchen, nach außen hin alle Ablander möglichst gleich zu behandeln. Man darf nicht vergessen, daß oft nichtige Ursachen, wie schleppende Behandlung von Reklamationen etc. eine Verärgerung des Kunden zur Folge haben und eine Abwanderung zur Konkurrenz bewirken können.

Die Reedereien werden daher ihren guten Kunden in verschiedener Form gefällig sein, so durch bessere Stellung in den Rabattbedingungen, schnelle und sichere Würdigung von Reklamationen und durch Entgegkommen und Freundlichkeit in mannigfaltiger Hinsicht.

Wie weit diese Bevorzugung führen darf, bleibt dem persönlichen Taktgefühl der führenden Personen einer Reederei überlassen und wird sich in jedem Falle nach den besonderen Bedingungen und Umständen des Falles richten.

^{1/} Auf Grund persönlicher Auskunft von Mr. Evans

C. Der Wettbewerb durch Sicherung eines kontinuierlichen und zukünftigen Absatzes.

Wie wir schon eingehend behandelt haben, erfordern die Regelmäßigkeit der Linien und die Abfahrten ohne Rücksicht auf die Ladungsmenge - mit einem Wort die hohe Fixkostenbelastung - eine gewisse Regelmäßigkeit auch in den Einnahmen. Die Linien trachten nun vor allem, sich auch für künftige Verschiffungen einen Abladerkreis zu sichern und haben zu diesem Zweck die Dauerfrachtverträge und die Rabatte geschaffen.

Durch die Zusicherung günstiger Frachtraten für bestimmte Zeit versuchen nun die Linien, die Ablader zum Abschluß von Dauerfrachtverträgen zu veranlassen, d.h. dem Ablader wird eine Art Transportabonnement offeriert.^{1/}

Somit ist den Linien die Möglichkeit gegeben, die voraussichtlichen Erträge abzuschätzen und demnach ihre Dienste einzurichten. Auch wird eine plötzliche scharfe Kostenprogression hier durch einen augenblicklichen Geschäftsrückgang vermieden werden können.

Für die freie Schifffahrt ist diese Methode natürlich nicht verwendbar, da es ihrem Wesen zuwiderlaufen würde, sich an die Ablader zu binden.

Dagegen finden wir in der Passagefahrt - und hier wiederum hauptsächlich im Zwischendeckverkehr - eine ähnliche Einrichtung. Da die Auswanderer meist die Kosten der Überfahrt nicht in einem Betrag zahlen konnten, wurden durch die Reederei auch Vorauszahlungen entgegengenommen. Diese Zahlungen erstreckten sich häufig über ein Jahr und länger bis die Fahrkarte voll beglichen war und ein Anspruch auf Beförderung entstanden war.

^{1/} Wagner, W., a.a.O., S. 126.

3. Der Wettbewerb durch Schaffung neuen Schiffsraumes.

Falls die vorhandene Tonnage zur Befriedigung eines bestimmten Transportbedürfnisses in einem Marktgebiet nicht mehr ausreicht, können verschiedene Wege zur Abhilfe beschritten werden.

Neubau von Schiffen und Einrichtung neuer Dienste.

Diesen Weg wird man vor allem dann wählen, wenn es sich voraussichtlich um eine dauernde Steigerung des Verkehrs in diesem Gebiet handelt. Mit Rücksicht auf die erhebliche Kapitalsaufwendung für Neubauten und die längere Bauzeit ist genaue Marktanalyse, dauernde Marktbeobachtung und exakte Schätzung der zu erwartenden Einnahmen durchzuführen. Hinsichtlich der eventuelle auftauchenden Konkurrenz ist auf die konkurrenzfähige Höhe der Selbstkosten und die finanzielle Stärke der interessierten Reedereien zu achten. Denn ist einmal eine neue Linie eingerichtet, kann ein Wiedereinstellen mit starkem Prestigeverlust für die betreffende Reederei verbunden sein.

Im Falle einer allgemeinen Konjunktur aber werden auch die freien Reeder sich ihren Anteil an der Verkehrssteigerung durch Neubauten zu sichern wissen.

Ankauf alter Schiffe. Im vorhergehenden Fall hatte es sich um eine tatsächliche Substanzvermehrung der Welthandelsflotte gehandelt. In diesem und in den folgenden Beispielen sei nur eine räumliche und eigentumsrechtliche Verschiebung von Schiffsraum innerhalb der Weltwirtschaft erwähnt. Eine Substanzvermehrung tritt positiv nicht ein, aber es kann durch den Ankauf alter Schiffe, die normalerweise ausgeschieden werden würden, einer Verminderung der Welthandelsflotte zumindest vorübergehend Einhalt geboten werden. Besonders die Trampreeder kaufen gerne von Linienreedereien ältere Schiffe, die von diesen wegen unmoderner Bauart, zu geringer Geschwindigkeit und zu hoher Kosten ausgeschieden wurde. Durch den verhältnismäßig niedrigen Ankauftspreis ergeben sich

für den Trampreeeder äußerst niedere Abschreibungsätze. Durch diese sind die freien Reeder zumindest in Zeiten der Konjunktur noch durchaus konkurrenzfähig, und wenn später die günstige Ratengestaltung dann wieder nachläßt, werden diese unrentablen Schiffe endgültig aus dem Verkehr genommen. Namentlich die griechische Trampflotte verfügte über eine große Anzahl dieser Zweithandschiffe, die teilweise so alt waren, daß die Versicherungsgesellschaften entweder eine Versicherung der Schiffe überhaupt nicht vornahmen, oder dies nur zu überhöhten Prämien taten.

Charterung von Trampschiffen und Eröffnung sog. Improvisationslinien.

Hier liegt ebenfalls eine Umgruppierung des Schiffsraumes derart vor, daß freie Schiffe von den weniger rentablen Märkten zurückgezogen werden und in Form von Improvisationslinien zusammengestellt werden. Der Hauptgrund für die Zusammenstellung derartiger Linien ist darin zu suchen, daß an einigen Stellen der Welt ein Überangebot an Tramp-tonnage herrscht, und daher nur wenig Rentabilität für diese möglich ist. Ergibt sich nun an einem Punkt eine länger andauernde Nachfrage nach regelmäßigen Schiffsverbindungen und stehen keine Linien zur Verfügung, so werden solche Improvisationslinien eingerichtet, um den Bedarf zu decken. Diese werden von Trampreedern und Schiffsmaklern organisiert und versuchen durch jede Art von Wettbewerb ins Geschäft zu kommen. Vor allen Dingen beschränken sie sich auf kürzere Routen - wegen der niederen Kosten -. Der Name Linie täuscht hier insofern, als es sich wohl um einen Dienst ähnlich einer regulären Linie handelt, aber weil keine Reederei vorhanden ist und die improvisierten Linien jederzeit wieder auseinanderfallen können und so den Abladern erheblichen Schaden zufügen können. Die Makler aber befürworten und fördern oft die Gründung solcher, man könnte fast sagen Scheinunternehmen, da sie selbst fast kein Risiko tragen und nur interessiert sind, möglichst hohe Kommissionen für sich zu buchen, obwohl in den seltensten Fällen eine wirtschaftliche Notwendigkeit für Dienste dieser Art besteht.

Auflösung alter Linien, bzw. Verringerung der Verkehrsichte und Einrichtung zusätzlicher Dienste.

Bei dauernder Minderung der Nachfrage nach Schiffsraum in bestimmten Verkehrsgebieten werden die dort beschäftigten Linien allmählich immer weniger Ladung erhalten und daher immer unrentabler werden. Man wird nun versuchen, nach und nach die Verkehrsichte zu verringern und das Angebot an Schiffsraum der tatsächlichen Nachfrage anzupassen. Die freigesetzten Schiffe können dann an anderer Stelle zur Verstärkung nicht ausreichender Linien eingesetzt werden. Ein gleiches Ergebnis kann auch durch die Einstellung schnellerer Dampfer erzielt werden, weil durch die größere Reisegeschwindigkeit eine höhere Umlaufgeschwindigkeit erzielt werden kann.

All diese Bestrebungen werden durchgeführt, weil immer derjenige, der zuerst am Platz ist, gegenüber einem neuen Konkurrenten über eine eingearbeitete Organisation, besserer kaufmännische Verbindungen und ein gewisses Ansehen verfügt. Dadurch ist ein Eindringen der Konkurrenz erschwert.

Lediglich bei den Improvisationslinien tritt mehr der spekulative Charakter in den Vordergrund, aber sie werden auch im Wettbewerb der Trampfahrt gegen die Linien verwendet.

4. Subventionen und deren Einfluß auf die Wettbewerbslage.

Schiffahrtssubventionen sind alle Leistungen, die der Staat mittelbar oder unmittelbar in irgendeiner Form der Seeschiffahrt zuwendet.^{1/} Der Begriff der Subvention ist hier äußerst weit gefaßt und umfaßt alle Arten von Unterstützungen, Zuschüssen, Erleichterungen etc. in finanzieller und moralischer, bzw. volkswirtschaftlicher Hinsicht.

^{1/} Siegart, F., Die Subventionen der Weltschiffahrt und ihre sozialökonomischen Wirkungen, Berlin 1930, S.4.

Der Staat kann Subventionen aus zweierlei Gründen besonders für wichtig erachten:

Subventionen, die der Einrichtung und Erhaltung von Linien dienen, die volkswirtschaftlichen, staatspolitischen oder mehrpolitischen Gründen gewidmet sind, z.B.

Postsubventionen

Küstendienstsubventionen

Kolonialsubventionen

Admiralitätssubventionen (Vorsorge für Kriegsfall)

Subventionen, die eine Erhaltung oder Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit der eigenen Flotte gegenüber ausländischen Konkurrenten beabsichtigen. Diese können sowohl einzelnen Liniendiensten als auch der gesamten nationalen Schifffahrt zugewendet werden, z.B.:

Bausubventionen

Betriebssubventionen, Betriebszuschüsse

Gewinngarantie

Verlustbeteiligung

Kreditleichterungen u. a. m.

Diese Arten der Subventionen werden als unmittelbare bezeichnet.

Im Rahmen dieses Abschnittes sollen nur diese Subventionen behandelt sein, die eine Beeinflussung der Rentabilität und der Wettbewerbsfähigkeit zur Folge haben. Dies sind ausschließlich die in der zweiten Gruppe genannten. Diese kennen nur diese Art der Subvention, die eine vom Staat einem Schiffsverkehrsunternehmer gewährte Unterstützung zu dem Zwecke ist, "eine ausreichende Ertragsfähigkeit sicherzustellen"^{1/} Ähnlich äußert sich Wagner: "Selbstredend kann eine Subvention nur solange berechtigt sein, als der Mangel privatwirtschaftlicher Rentabilität dauert und nur insoweit, als sie zur Herstellung einer normalen Rentabilität erforderlich ist."^{2/}

1/ Giese, K., a.a.O., S. 78.

2/ Wagner, W., a.a.O., S. 180.

Die Berechtigung der AUSGLEICHSSUBVENTIONEN ist darin zu erblicken, daß auf dem Weltmarkt eine große Anzahl von Reedereien mit stark differenzierten Kosten zusammen trifft und trotzdem der Preis für die gleiche Leistung weitgehend nivelliert ist. Diese Bau- und Betriebssubventionen stellen somit für die unterstützten Reedereien wieder ein einheitliches Kostenniveau her. Demgemäß kann der Staat die Schiffsverkehrsunternehmer in verschiedener Weise subventionieren:

Leistungsarten der Subventionen:

Unmittelbare Subventionen.

Geld-, bzw. Kapitalleistungen:

Bausubventionen für Neubau oder Umbau

Ausrüstungsbeihilfen

Baudarlehen, Zinszuschüsse

Kredit erleicht erungen

Sanierungsbeihilfen, Währungsbeihilfen etc.

Betriebssubventionen u. Betriebszuschüsse, Prämien

Postsubventionen (für die Differenz, um die die Subvention den Marktwert der Leistung übersteigt.)

Soziale Beihilfen u. a. m.

Sachleistungen:

Verkauf von im Staatsbesitz befindlichen Schiffen zu einem Bruchteil ihres Wertes,

Verschauvermietung staats eigener Schiffe zu ermiedrigten Chartersätzen (die Subvention liegt in beiden Fällen in der Differenz zwischen Marktwert und tatsächlichem Preis) u. a. m.

Eintreten des Staates durch Haftung und Übernahme von Risiken:

Verlustübernahme

Gewinngarantie

Kapitalbeteiligung

Kreditgarantie, Zinsgarantie

Versicherungsübernahme (wenn Versicherung nicht auf dem offenen Markt untergebracht werden kann.)

Mittelbare Subventionen:

Einräumung besonderer Vorteile durch den Staat:

Flaggenschutz

Begünstigung der eigenen Flagge

Zollschutz

Zollbegünstigung f. Schiffsmaterial

Steuerermäßigung u. a. m.

Die unmittelbaren Subventionen sind als reine Ausgleichssubventionen gedacht und als solche auch noch ungefähr der Höhe nach bestimmbar. Die Wirkung der mittelbaren Subventionen läßt sich dagegen nur annähernd bestimmen.

Besonders in den USA ist das Subventionswesen stark ausgebildet, da die Kosten der US-Schifffahrt nahezu die höchsten aller Schifffahrtstreibenden Länder sind. So verlangten z.B. 1949 die US-Treppreeder neben einer schon bestehenden Bausubvention, daß zu Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit der Libertyschiffe - die bekanntlich sehr unrentabel sind - auch die Kostenparität mit ausländischen Schiffen hinsichtlich der Betriebskosten durch "operating differential subsidies" hergestellt werden sollte. Es wurde per Schiff und Monat eine Unterstützung von US-\$ 15.000.- verlangt, die einen Höchstgewinn von 10 % plus 6 % Zinsen auf das investierte Kapital ermöglichen sollte. Die Gesamtkosten dieser Betriebsubvention hätten für 200 Libertyschiffe jährlich US-\$ 36.000.000.- betragen.^{1/}

Die Unterstützung für den Ankauf dieser Libertyschiffe durch die Treppreeder aus den Beständen der Staatsflotte hatte darin bestanden, daß die notwendigen ca. US-\$ 500.000.- für den Ankauf eines derartigen Schiffes zu einem Viertel bar erlegt werden mußte, und der Rest mit ca. 3,5 % auf 3 Jahre verteilt kreditiert wurde.^{2/}

1/ "Shipping World", 1949, No. 2945, S. 535.

2/ "Verkehr" 1949, No. 37, S. 366.

Ein Beispiel für eine mittelbare - also indirekte - Subvention der US-Linien stellt die Verfügung der US-Regierung dar, wonach 50 % aller Getreidesendungen nach Westdeutschland und Far East auf Linienschiffen befördert werden müssen. Hier liegt also eine Subvention des Massengütertransportes vor.^{1/}

Die Wirkungen der Subventionen in ihrer Gesamtheit auf die Seeschifffahrt eines Landes lassen sich nur schwer erkennen. Dies müßte durch eigene Untersuchungen für jeden Sonderfall geschehen. Allerdings ist hier noch die Frage offen, ob sich überhaupt ein Vergleich der absoluten Kosten, bzw. der erhaltenen Subventionen durchführen läßt, oder ob die Wettbewerbsfähigkeit nicht mehr von der Gestaltung der komparativen Kosten abhängig ist. Sicher ist wohl, daß die absoluten Kosten der konkurrierenden Linien von Flagge zu Flagge verschieden sind, es ist aber durchaus möglich, daß, trotzdem die absoluten Kosten einer Handelsflotte höher sind, als die einer konkurrierenden, der Gesamtgewinn der mit höheren Kosten arbeitenden Flotte höher ist im Vergleich zu der Konkurrenzflotte mit den niedrigeren absoluten Kosten. Als Erklärung könnte man an den Fall einer Handelsschifffahrt denken, die auf Grund der Außenhandelsstruktur ihres Heimatlandes auf der einkommenden und ausgehenden Fahrt regelmäßig durch hochwertige Frachtgüter ausgenutzt wird. Wenn auch hier ein größerer Teil der für alle Schiffe grundsätzlich nahezu gleichen Seefrachten aufgezehrt wird, somit also der Gewinn pro Gewichtseinheit geringer ist als bei der Konkurrenzflotte, ist doch der gesamte verbleibende Überschuf der Erlöse über die Kosten höher, wodurch die auch eine bessere Rentabilität ergibt.^{2/}

Ganz allgemein läßt sich zu der Wirkung der Subventionen - immer soweit als es sich um Ausgleichssubventionen handelt - noch bemerken, daß diese gewissermaßen eine Vorgehensweise eines Teils der Selbstkosten darstellen und dadurch.

1/ "Verkehr" 1949, No. 29. S. 677

2/ Verkehrswissenschaftliche Abhandlungen, Heft 9, z.z.O., S.198.

die Wettbewerbsfähigkeit natürlich erhöhen. Damit wird aber der Wettbewerb gefördert. Durch Begünstigung von Neubauten wird die Tonnage vergrößert, durch Subventionen an die Linien der allgemeine Übergang von freier Schifffahrt zur Linienfahrt gefördert

Die Folgen dieser Maßnahmen wirken sich auch auf die Raten aus, da einmal der Wettbewerb vergrößert wird und sich außerdem eine Erweiterung der Rentabilitätsgrenzen der betreffenden Reederei ergibt. Somit werden sowohl der innere als auch der äußere Wettbewerb gefördert.^{1/} Durch die Ratensenkung aber wiederum tritt der Kartellgedanke erneut hervor und die Ratensenkungen werden durch die erfolgenden Koalitionen aufgefangen werden. Daher können die Subventionen durchaus als verbandsbildenden angesehen werden.

Hierbei ist es wichtig, ob die Subventionen allen Reedereien gleichermaßen einschließlich der freien Schifffahrt in demselben Umfang gewährt werden. In diesem Falle hätte die Gewährung von Subventionen keinen weiteren Einfluß auf die Schifffahrtskartelle, da die folgende Ratensenkung auf allen Linien gleich umfassend wäre. Erst wenn nur ein Teil der Konferenzreeder Subventionen erhält, kommt dieser die Bedeutung einer Sonderrente zu.

Als Abschluß wäre noch zu sagen, daß die Grenzen zwischen reiner Ausgleichssubvention und staatspolitischer bzw. volkswirtschaftlicher Unterstützung natürlich sehr flüssiger Natur sind. Beide Formen kommen heute in der Praxis fast nie rein vor, sondern es ist häufig eine Art mit anderen verbunden, wie es z.B. bei den Postsubventionen der Fall ist.

1/ Siegent, F., a.a.O., S. 57/65.

5. Der Wettbewerb durch Werbung.

Wie überall in der Wirtschaft genügt es nicht, daß eine Leistung erstellt wird, sondern diese Leistung, ihr Umfang und ihre Qualität muß bekanntgemacht werden, um dadurch eine Bedarfsreizung durchzuführen.

Grundsätzlich ist zwischen der Werbung für das Passagegeschäft und der Werbung für das Frachtgeschäft sowohl der Linien als auch der Trampschiffahrt zu unterscheiden. Bei beiden liegen völlig andere Voraussetzungen, aber auch andere Ziele zu Grunde. Schon die scharf kalkulierten Tarifsätze für Frachten lassen eine wesentlich geringere Belastung mit Werbekosten zu.

Die Werbung der Linien für das Frachtgeschäft erfordert einen verhältnismäßig großen Aufwand. Wenn man dazu bedenkt, daß die einzelnen Partien der Stückgüter immer kleiner und somit per Schiff zahlreicher werden, die Linien somit einer immer größeren Anzahl von Abladern gegenüber stehen, ist verständlich, warum diese Werbung durchgeführt werden muß. So enthält z.B. das Ladungsmanifest eines mittleren Nordatlantikdampfers durchschnittliche etwa 1.000 Partien, das Manifest eines nach Niederländisch-Indien bestimmten Schiffes ca 500 - 700 Partien. Die Werbung einer solchen Anzahl von Einzelpartien bedingt natürlich einen gewissen Apparat, wobei schon ein Teil der Werbung durch den Ansaugedienst der Binnen- und Seespedition geleistet wird. Die bei der Werbung im allgemeinen durch vorgelagerte Betriebsentstehenden Kosten können meistens durch eine proportionale Kommission abgegolten werden, indes die Werbungskosten der Schiffsagenturen zum größten Teil fixer Natur sind.

Die hauptsächlich gebräuchliche Form der Frachtwerbung für die Linien geschieht durch Inserate in Fachzeitschriften, Rundschreibene und Ankündigungen besonders günstiger Bedingungen. Zumeist wird die Pünktlichkeit des Dienstes, die Sicherheit und vorzügliche Behandlung der

befördernden Güter in den Vordergrund gestellt.

In der freien Schifffahrt dagegen können diese Argumente den Kunden nicht vorgehalten werden. Hier im Einzelfalle auf besonders vorteilhafte Raten hingewiesen werden. Im übrigen wird die Werbung nur sehr gering sein, da Trampschiffe meist nur von einem oder wenigen Charterern Fracht übernehmen. Dadurch ist der Kreis für eine ausgedehnte Werbung sehr eingeschränkt. Der Trampreeeder wird meist nur in den entsprechenden Zeitungen die Abfahrt des Schiffes ankündigen oder sich durch Schiffsmakler die Interessenten besorgen lassen.

Die Werbung für die Frachtverschiffung wird sich im allgemeinen darauf beschränken, aus einer vorhandenen Anzahl von Abladern eine möglichst große für die betreffende Reederei zu gewinnen. Laufend wird sie nur insofern sein, als die den Charakter einer Erinnerungswerbung hat.

Auf wesentlich breitere Basis dagegen wird die Acquisitio für das Personengeschäft durchgeführt. Hier handelt es sich nicht nur darum, aus einer quasie begrenzten Menge von Passagieren einen großen Anteil an die betreffende Reederei zu ziehen, sondern es wird versucht, auch das Interesse breiter Massen an der Seefahrt überhaupt zu wecken, so durch Fremdenverkehrsförderung. Veranstaltung von Vergnügungs- und Gemeinschaftsreisen und dergl. mehr. In diesem Fall wird dann die Werbung nicht nur für eine Linie, sondern z.B. für alle englischen Linien, oder für eine bestimmte Route einsetzen. Die in Frage kommenden Personen können aus verschiedenen Gründen reisen wollen. Einmal wird es sich um einen festen Teil von Geschäftsreisenden handeln, die gewissermaßen das Stammpublikum stellen. Zum anderen jedoch setze sich die Passagiere eines großen Schiffes aus Vergnügungsreisenden zusammen, also Leute, die einfach um der Seereise wille reise. Um solche handelt es z.B. bei den im Rahmen des Marshall-Planes nach

Europas kommenden amerikanischen Touristen und Kriegsveteranen.

Ganz andere Momente als bei der Werbung für Fracht müssen hier als Anzugspunkt für Vergnügungsreisende berücksichtigt werden. Die Werbung wird auf die Psychologie des Passagiers abgestellt sein. Subjektive Gründe werden hier die objektiven der Frachtreklame verdrängen. Die Werbung wird zunächst das gesamte Marktgebiet der betreffenden Reederei umfassen. Die Streuung einer solchen Werbung ist praktisch unbegrenzt und daher müssen auch die Kosten dafür im Finanzplan der Reederei limitiert werden. Typische Beispiele dieser Art von Werbung bilden die in den Agenturen aufgestellten Modelle von Passagierschiffen, Kabinen u.ä.m. Sehr bekannt sind auch die Barometer der HAPAG, die noch heute vielfach anzutreffen sind.^{1/} Prospekte werden die Vorzüge einzelner Schiffe darbieten. Nunmehr tritt das Schiff als solches bei der Werbung in den Vordergrund. Sei es, daß man die Reisenden auf die Schnelligkeit, die Größe, die Sicherheit, den Komfort, auf drahtlose Telephonie, Unterhaltungsmöglichkeiten, auf die vorzügliche Küche - besonders auf französischen Schiffen - hinweist oder ihm besondere Reisen bietet. Welch große Bedeutung dem Erringen der Geschwindigkeitsrekorde für die Überquerung des Nordatlantik - dem "Blauen Band" - seitens der Reedereien als Werbefaktor zugemessen wird, mag die leichtsinnige Gefährdung der "Titanic" - des damals größten Schiffes im Jahre 1912 - erklären. Dieser Ozeandampfer wurde auf seiner ersten Rekordfahrt durch Zusammenstoß mit einem Eisberg zum Sinken gebracht. Die Rekordinnehabung ist oft eine wesentliche Prestigefrage für die Reederei und ein Verlust des "Blauen Bandes" kann eine starke Abwanderung der Passagiere auf den neuen Rekordinhaber zur Folge haben.

1/ Ein Beweis für die fast unbegrenzte Streuungsmöglichkeit sind diese alten Reklamestücke der HAPAG, von denen der Verfasser selbst einige in verschiedenen Bundesländern, in den kleinsten Ortschaften gesehen hat.

Diese Ausstattung der Schiffe mit Inventar, Teppichen, Silber, Wäsche etc. ist meist unglaublich luxuriös. Die Kosten der Ausstattung sind von der Reederei selbst zu tragen, d.h. die Reederei muß diese beistellen. Der Wert der Inneneinrichtung beläuft sich in den meisten Fällen auf ca 20 % der Baukosten. Wenn nun durch irgendeinen, vielleicht an sich geringfügigen Unfall, das Schiff bei den Passagieren in schlechten Ruf kommt, kann man sich den Verlust vorstellen, den eine Reederei dadurch erleidet, zumal wenn man sich die Baukosten eines großen Luxusdampfers vor Augen hält. So betrug der Baupreis für die "Normandi" 150 Millionen Schweizer Franken.^{1/}

Im Vergleich dazu wird die Trampschiffahrt, die ja auch teilweise eine geringfügige Anzahl von Passagierplätzen vergeben kann, keine besondere Werbung aufziehen. Meist werden die Passagiere durch den Kapitän selbst, oder durch ein darauf spezialisiertes Reisebüro auf die Reismöglichkeit aufmerksam gemacht.

1/ "Transport" 1949, No. 26. S. 1016.

II ▼ HAUPTTEIL. =====

Die Beschränkung des Wettbewerbes.

Die Beschränkung des Wettbewerbes ist ein Begriff, der in der Wettbewerbsrechtswissenschaft eine zentrale Rolle spielt. Er bezeichnet die Einschränkung der Wettbewerbsfreiheit, die durch das Verhalten eines oder mehrerer Unternehmen herbeigeführt wird. Diese Beschränkung kann in verschiedenen Formen auftreten, wie zum Beispiel in Form von Kartellen, Preisabsprachen oder anderen Wettbewerbsbeschränkungen. Die Beschränkung des Wettbewerbes ist ein Verstoß gegen das Wettbewerbsgesetz, das die Wettbewerbsfreiheit schützt. Die Beschränkung des Wettbewerbes ist ein Verstoß gegen das Wettbewerbsgesetz, das die Wettbewerbsfreiheit schützt.

Die Beschränkung des Wettbewerbes ist ein Verstoß gegen das Wettbewerbsgesetz, das die Wettbewerbsfreiheit schützt. Die Beschränkung des Wettbewerbes ist ein Verstoß gegen das Wettbewerbsgesetz, das die Wettbewerbsfreiheit schützt.

II. HAUPTTEIL.

=====

1. Kapitel.

=====

1. Die Konzentration.

Gruntzel versteht unter "wirtschaftlicher Konzentration" die Zusammenfassung von Betrieben und Unternehmen, um aus ihnen eine größere und wirksamere Einheit zu bilden.^{1/} Allerdings ist der Begriff Einheit hier für die Seefahrt zu eng gefaßt, denn bei den niederen Kartellformen wie Agreements und Abreden, die lediglich auf einer mehr oder minder losen Vereinbarung beruhen, kann noch nicht von einer Einheit gesprochen werden. Denn hier werden nur einige wenige Äußerungen des Betriebes - wie z.B. Vereinbarungen über Verkehr, Fahrplan, und eventuell auch Richtlinien für die Ratenerstellung - festgelegt. Die juristische und wirtschaftliche Selbständigkeit bleibt dabei voll erhalten.

Die grundsätzliche Aufgabe und damit der Zweck der Konzentrationformen zielt auf eine Minderung der Risiken, Steigerung der Erträge und damit der Rentabilität und eine Beherrschung des Marktes hin. Dies kann nur auf dem Weg des Strebens nach einem Monopol erreicht werden. Von verschiedenen Autoren wird dieses Streben nach einem Monopol und damit der monopolistischen Beherrschung hervorgekehrt. So schreibt Mellerowicz den Kartellen die Absicht einer "gemeinsamen Regelung,^{im} letzten Ziel zur monopolistischen Beherrschung des Marktes" zu.^{2/} Ähnlich, wenn auch nicht so weit gehend bezeichnet Tschierschky die Kartelle "als eine geschaffene Interessengemeinschaft zwecks monopolistischer Beeinflussung des Marktes."^{3/}

1/ Gruntzel, J., Die wirtschaftliche Konzentration, Wien, 1928, S. 12.

2/ Mellerowicz, K., Allg. Betriebswirtschaftslehre, Berlin 1932, S. 31.

3/ Tschierschky, S., a.a.O., S. 24.

Beeinflussung des Marktes." 3/

Im allgemeinen unterscheidet man sog. vertikale Konzentrationen - das sind solche hintereinandergelagerter Betriebe - und horizontale Konzentrationen. Bei diesen handelt es sich um eine Zusammenfassung von gleichartigen gleichgelagerten Betrieben, die die gleiche wirtschaftliche Leistung erstellen wollen, ein Fall der vornehmlich für die Seeschifffahrt zutrifft. Da die Reedereien meist selbständig sind, und keine nach oder vorgelagerten Betriebe aufweisen, ist die horizontale Konzentrationform für diese die gegebene. Kartelle dienen im allgemeinen einer Steigerung der Preise - ob es sich nur um die Schaffung eines erträglichen Rentabilitätsniveaus oder um einen künstlich überhöhten Preis handelt, ist für diese Betrachtung unerheblich -, während Trusts, wie sie in der Industrie häufig zu finden sind, durch Ausschaltung der Zwischen Gewinne und durch Rationalisierung, aber auch durch Unabhängigmachen von Marktreisen bzw. Spekulation häufig preissenkend wirken können. Sicherlich wäre eine vertikale Konzentration auch in der Seeschifffahrt denkbar, etwa durch Beteiligung von Reedereien an Bahnlinien, Kohlengruben, Ölfeldern u.s.w. Dies könnte aber auf die Kostensenkung der Schiffahrtsbetriebe nur unerheblich einwirken. Trusts sind also in der Schiffahrt nur in wenigen unbedeutenden Fällen zu finden, während die horizontale Konzentration die fast alleinige Form ist. Sie trägt auch dem Streben nach dem Monopol in geeignetster Weise Rechnung. Unter einem Monopol ist hier die Tatsache zu verstehen, wenn alle oder ein erheblicher Teil der Nachfragenden seine Befriedigung nur durch einen Anbieter, oder wie im Falle der Kartelle, durch eine vereinigte Gruppe von Anbietern finden kann. Der Nachfragende ist dann dem Anbieter insoweit wirtschaftlich ausgeliefert, als er die Leistung zu dem geforderten Preis entweder in Anspruch nimmt, oder auf sie verzichtet, bzw. sich einen geeigneten Ersatz sucht. Solche Monopole können entweder schon aus Naturgründen bestehen oder aber erst später geschaffen und ausgebaut werden.

Die Verbandsformen in der Seeschifffahrt lassen sich in zwei große Gruppen gliedern. Die sog. Koalitionen sind Organisationen zur Zusammenarbeit verschiedener Reedereien "auf vertraglicher Grundlage zum Zwecke der Ausschaltung der Konkurrenz" ^{1/}, während unter Konzentration die wirtschaftliche und juristische Vereinigung zu verstehen ist, die in der vollkommenen Verschmelzung mehrere Unternehmungen ihren Ausdruck findet. Theoretisch lassen sich verschiedene Ausdrücke für den Grad der Verbandsbildung finden und gebrauchen. So unterscheidet Reuther zwischen Agreements, Konferenzen, Pools und Betriebsgemeinschaften, ^{2/} Wagner zwischen Agreements, Schifffahrtspools und Betriebsgemeinschaften und ^{3/} Eucken zwischen den eigentlichen Verbänden - Preiskartelle, Gebietskartelle, Spezialisationskartelle und Abrechnungsgemeinschaften - und einheitlichen Unternehmungen, zu denen er Betriebsgemeinschaften und fusionierte Unternehmen zählt. ^{4/} Aber es kommt fast nie praktische ine dieser Formen rein für sich vor, sondern sie sind den Erfordernissen der jeweiligen Wettbewerbslage angepasst. So definiert z.B. auch Erdmann die Konferenz "als eine Verquickung von Gebiets- und Preiskartelle derart, daß sowohl die von den Reedereien zu bedienenden Häfen als auch die Frachten festgelegt sind." ^{5/}

Die loseren Verbände wurden bereits eingangs erwähnt. Eine weitere Erengung ihrer wirtschaftlichen Selbständigkeit müssen die Vertragspartner bei Kartellen höherer Ordnung hinnehmen. Hier wird teilweise bereits das Angebot erheblich eingeschränkt und auch zum Teil das betriebliche Rechnungswesen zusammengelegt, so daß allmählich eine Betriebsgemeinschaft entstehen kann. Als stärkste Konzentrationsform kann die Fusion - Bildung eines neuen Unternehmens - angesprochen werden.

- 1/ Brandt, G., Koalitionen und Konzentrationen in der Linienschifffahrt nach dem Weltkriege unter besonderer Berücksichtigung Deutschlands, Diss., Frankfurt/Main, 1935, S. 2.
- 2/ Reuther, O., Beförderungunternehmen zur See, Stuttgart 1933, S. 228.
- 3/ Wagner, W., a.a.O., S. 145 ff.
- 4/ Eucken, W., a.a.O., S. 37/104.
- 5/ Erdmann, R., Art.: "Die Rationalisierung der Seeschifffahrt" i. Nauticus 1928, S. 78.

2. Kapitel.

=====

Die privatwirtschaftlichen Beschränkungsmaßnahmen
des Wettbewerbes zur See.

1. Innerhalb der Linienschifffahrt.

Wie schon erläutert wurde, ist gerade die Linienschifffahrt als besonders geeignet für die Kartellbildung anzusehen und es haben sich hier auch deshalb die ersten Verbandsformen entwickelt.^{1/} Deshalb sollen auch sie zuerst behandelt werden. Obwohl die einzelnen Verbandsformen in der Praxis fast nie rein vorkommen, ist doch theoretisch eine gewisse Scheidung erforderlich. Daher sollen sie auch in Verträge mit loserer Bindung, Verträge mit engerer Bindung und in eigentliche Vereinigungen eingeteilt werden.

A. Verträge mit loser Bindung.

a) Vereinbarungen über Organisation und Verkehr.

Zu diesen zählen die sog. Agreements oder Abreden, bzw. Absprachen genannt und die eigentlichen Konferenzen. Die Unterscheidung zwischen Agreement und Konferenz ist durch die rechtlichen Folgen beider gegeben. So handelt es sich bei den Abreden meist um mündliche Vereinbarungen, die aus verschiedenen Gründen nicht schriftlich niedergelegt und fixiert werden können, z.B. dann wenn die Bekanntgabe und die offizielle Behandlung solcher Vereinbarungen nicht opportun erscheint. Diese Abmachungen haben dann somit nur die Eigenschaften " moralischer nicht rechtlicher

^{1/} Siehe dazu S. 21.

Verbindlichkeiten." ^{1/} Vielfach werden sie deswegen auch als sog. "Gentlemen's Agreements" bezeichnet. Die Wirkung dieser Agreements ist also an die Vertragstreue - soweit man hier von einem Vertrag im juristischen Sinne sprechen kann - abhängig. Im Gegensatz dazu steht die Konferenz mit schriftlichen Verträgen, wobei die Vertragstreue durch Konventionalstrafen gefördert werden kann., und im übrigen der Rechtsweg offen steht. Häufig bilden Agreement die Vorstufe zu engeren Bindungen oder es werden Abreden über einzelne Punkte getroffen, die eine vertragliche Bindung nur schwer vertragen.

Vereinbrungen über Organisation und Verkehr können zwei Hauptgruppen von Abmachungen umfassen. So einerseits die sog. Sollvorschriften, die negierend sind, d.h. sich auf die Unterlassung bestimmter Handlungen beziehen, und die sog. Mußvorschriften, die eine positive Handlung des Reeders erfordern und die erst eigentlich wettbewerbseinschränkend sind. ^{2/} Sollvorschriften sind z.B. die Bestimmungen, gewisse Minimalraten nicht zu unterbieten und Ratenänderungen nicht ohne Zustimmung der übrigen Partner vorzunehmen. Auch sollen keine Geheimrabatte oder sonstige Rückvergütungen gewährt werden. Ein gleiches gilt für die Kommissionsgebühren der Vermittler. Auf der technisch-betrieblichen Seite wäre die Einhaltung des Fahrplanes, die Bedienung bestimmter Häfen, und die Häufigkeit ihres Anlaufens, sowie die Abgrenzung von Interessengebieten zu nennen. Innerhalb dieses Rahmens ist der einzelnen Reederei aber immer noch ein großer Spielraum gegeben. So kann der Reeder den Fahrplan so aufstellen, wie es ihm beliebt, die Art der verwendeten Tonnage, die Größe der verkehrenden Schiffe, ihre Geschwindigkeit und Klassifikationsstufe bleibt ihm überlassen.

1/ Hellauer, J. "Nachrichten und Güterverkehr" i.H. n.d. Hochschule, Berlin 1932. S. 246.

2/ Wagner, W., a.a.O., S. 146.

Zu den wichtigsten Mußvorschriften zählen die Bestimmungen über Ladungskontingentierung, d.h. daß in bestimmten aufgezählten Häfen nur eine vorgeschriebene

Höchstmenge an Ladung übernommen werden darf. Dadurch soll verhindert werden, daß das zeitlich erste Schiff die gesamte oder den Großteil der Nachfrage nach Laderaum befriedigt und die folgenden Schiffe darunter zu leiden hätten. Die Folge wäre, wenn auch lokal begrenzt, eine scharfe Konkurrenz, also gerade das, was man verhindern wollte. Durch Fixierung einer Höchstlademenge sollen alle Schiffe an dem vorhandenen Ladungsangebot partizipieren und jeder Reederei einen wenn auch vielleicht nur bescheidenen Gewinn sichern. Weitere direkte Mußvorschriften sehen die einheitliche Form des Konnosmentes, zumindest aber der wichtigsten Klauseln vor. So sind alle Ablader bei Verchiffungen und Reklamationen gleich zu behandeln, was sehr wichtig ist, da durch geheime Bevorzugung und versteckte Werbung seitens einzelner Reedereien ein verstärktes Konkurrenzstreben möglich ist. Hier sei nur an die Vorschriften über die Annahme der Güter - hinsichtlich des tadellosen Zustandes - die Berechnung der Rabatte und die Möglichkeiten einer Inanspruchnahme von Rückvergütungen und von welchen Beträgen diese zu rechnen sind, gedacht.

Andere bindenden Vorschriften enthalten Verhaltensmaßregeln und Gegenmaßnahmen für den Fall einer Konkurrenz von dritter Seite, sei es durch neue Linie, Improvisationslinien oder Trampschiffe.

Schon diese noch verhältnismäßig sehr losen Vereinbarungen der Agreements können wettbewerseinschränkend sein. Meist gliedern sie sich in zwei Teile, von denen der eine

Bestimmungen über die Ratengestaltung enthält, und der andere von Gebietseinschränkungen handelt. Durch diesen Inhalt können die Agreements als Ausgangspunkt für stärkere Bindungen, wie sie durch die Konferenz gegeben sind, betrachtet werden. Die Wirkung dieser Abreden ist vor allem durch das Fehlen rechtlicher Zwangsmittel beeinträchtigt und es können deshalb die Vorschriften und deren Einhaltung nicht immer erzwungen werden. So läßt sich hier eine Parallele zur Baltic and White Sea Conference 1905 ziehen, wobei für die Trampreeeder wohl Mindestraten festgelegt waren, die aber unterboten werden konnten, wenn sich zu diesen Minimalraten keine Fracht finden ließ.

Nach der Art der Kartellierung können wir die Konferenzen theoretisch in verschiedene Gruppen einteilen.

Fahrplansabsprachen.

Diese Abreden kommen natürlich nur für Linien mit ihrem festen Fahrplan in Betracht, der sich ja dadurch von freier Schifffahrt unterscheidet. Grundsätzlich unterhält jede Reederei eine gewisse Anzahl von Linien, auf denen sie bestimmte Routen und Häfen bedient. Sofern eine Route nur von einer einzigen Reederei bedient wird, ist dieser völlige Freizügigkeit in der Fahrplangestaltung möglich. Sie wird aber zunächst auf das eventuelle, stoßweise auftretende Ladungsangebot Rücksicht nehmen und sich in ihrer Verkehrshäufigkeit danach richten. Für den Fall aber, daß mehrere konkurrierende Linien die gleiche Route befahren, kann es vorkommen, daß sich zur gleichen Zeit immer mehrere Dampfer in gleichen Häfen treffen. Nehmen wir nun an, in diesem Hafen wird eine mangelmäßig begrenzte Ladung angeboten. Erscheinen nun die drei Dampfer und suchen die Ladung zu übernehmen, die etwa für zwei knapp ausgereicht hätte, so wird sich ein heftiger Konkurrenzkampf entspinnen. Schließlich wird diejenige Reederei den Auftrag erhalten, die ihre Raten am stärksten gesenkt hat, wobei sie

selbst unter ihre Selbstkosten gegangen sein mag, nur um ins Geschäft zu kommen.

Zweck der Fahrplansabprache ist es nun, die Anlauf- und Abfahrzeiten bestimmter Schiffe der Reedereien zeitlich und mengemäßig gleichmäßig zu verteilen, um eine Minderung der Konkurrenz zu erreichen. Zum anderen wird aber der Verloader durch die häufige Bedienung der Häfensveranlaßt werden, kleinere Mengen zu versenden und damit ergibt sich schon eine gewisse Ladungskontingierung. Außerdem ist zu bedenken, daß ein allein einlaufendes Schiff mit einem bestimmten Fahrtziel durch seine spezielle Leistung ein gewissermaßen beschränktes Monopol hat, das ihm nur von Outsüßern streitig gemacht werden kann.

Große Bedeutung haben die Fahrplanabsprachen vor allen Dingen in der Passagierschiffahrt. Namentlich im Nordatlantikverkehr wird hier versucht, die Konkurrenz auszuschalten.

Arbeitsteilungs- oder Spezialisationskartelle.

Mit fortschreitender Verbesserung der Schiffs-ausrüstung und Lade- und Eöschleinrichtungen herrscht in der Seefahrt das Bestreben, die für gleiche Arten von Massengütern und Stückgütern gleichermaßen verwendbaren Schiffe durch immer spezialisierte zu ersetzen. Diese Tendenz ist auf das Rationalisierungsstreben zurückzuführen, dem Grundsatz folgend, daß mit den besten Mitteln, die der jeweiligen Sachlage angepaßt sind, der größte Erfolg erzielt werden kann. Schiffe, die nun für einen ganz bestimmten Zweck gebaut sind, können nicht mehr als Konkurrenten gegenüber den übrigen für andere Zwecke bestimmte auftreten. Aber nicht allein das Streben nach besserer Leistung fördert die Spezialisierung, sie kann künstlich durch vertragliche Vereinbarungen hervorgerufen werden. Wenn zwei Linien die gleiche Route befahren, und beide Linien sowohl

Personen- als Frachttransporte durchführen, werden sie sich zweifellos bei ungenügender Nachfrage nach Schiffsraum heftig konkurrieren. Hier ist zunächst ganz grob eine Trennung in Passagegeschäft und Frachtgeschäft möglich, derart daß eine Linie die alleinige Personen - und Postbeförderung auf der besagten Route unternimmt und sich die andere ausschließlich der Abwicklung der Frachttransporte widmet. Auf diese einfache Art kann bereits eine Beschränkung, bzw. völlige Ausschaltung des Wettbewerbes dieser beiden Linien untereinander erreicht werden. Ein weitere Vorteil dieser Arbeitsteilung und der dadurch geschaffenen Spezialisierung ist die zunehmende Wettbewerbsfähigkeit gegenüber außenstehenden Konkurrenzlinien und Tramps.

Diese Spezialisierung braucht sich aber nicht nur auf eine arbeitsmäßige Trennung in Passagegeschäft und Frachtverkehr zu beschränken, sie kann noch weiter getrieben werden, so daß namentlich im Frachtgeschäft eine weitgehende Arbeitsteilung stattfinden kann. Diese Trennung hat sich mit fortschreitender Technik immer mehr vergrößert, und viele Reedereien spezialisieren sich auf die Beförderung bestimmter Güter. Diesem Bestreben hat auch die Schiffbauindustrie Rechnung getragen und man kennt daher eine große Anzahl von Spezialschiffen, wie Tanker, Kühlraumschiffe, Erzeschiffe, Schwerstöltschiffe und Schiffe, die besonderen klimatischen Bedingungen angepaßt sind.

Als Hemmschuh hat sich jedoch für die umfassendere Spezialisierung die strukturmäßige Gliederung der Güterströme erwiesen. Während in der ausgehenden Fahrt - von Europa aus gesehen - der weitaus größere Teil der Güter durch Fertigwaren und industrielle Erzeugnisse gebildet wird, besteht der überwiegende Teil der einkommenden Fahrt in der Beförderung der Massengüter und kolonialen Rohstoffe, die den europäischen Veredelungsindustrien und Verbrauchszentren zugeführt werden. Daher werden bestimmte

Gruppen von Spezialschiffen einen Teil der Reise mit geringerer Fracht oder in Ballast machen müssen. Allerdings ist durch die beiden Weltkriege eine Wandlung der Güterströme eingetreten, da die überseeischen Rohstoffländer vielfach eigene Industrien ins Leben gerufen haben und die heimischen Produkte selber verarbeiten. Auch kommen viele industriellen Artikel aus Amerika nach dem durch den Krieg wirtschaftlich geschwächten Europa.

Konditionskartelle.

Bestimmungen über die Konditionen gegenüber der Abladerschaft beinhalten meist Vorschriften über die Gewährung von Rabatten und Rückvergütungen, Behandlung der Ablader und ihre Reklamationen, Provisionen an Agenten, Regelung der Zahlung der Lade-, Lösch- und sonstigen Kosten, sowie die einheitliche Gestaltung der Konnossemente und Frachtkontrakte. In der Linienfahrt sind die Konditionen meist in den Verträgen über Ratenfestsetzungen mit enthalten.

Erst kürzlich ging die Nachricht durch die Fachpresse, daß die Baltic and International Maritime Conference die Vereinheitlichung der Nomenklatur und die Schaffung eines Einheitskonnossementes für Linienreedereien unter dem Codewort "Conlinebill" beabsichtige. Dieses Konnossement soll in gekürzter Form alle Standardklauseln enthalten, die für die Beteiligten Reedereien Gültigkeit haben sollen, und darüber hinaus noch eine Reihe von Spezialklauseln, die nur für bestimmte Reedereien, bzw. Transportleistungen angewendet werden sollen.

Kalkulationskartelle.

Diese sind in der Seeschifffahrt in ihrem eigentlichen Sinne undenkbar, da sie nur für Betrieb mit annähernd gleicher Kostenstruktur angewendet werden können. Da aber das

1/ "Verkehr" 1949, No. 27, S. 629 und
"Transport" 1949, No. 14, S. 336.

Zustandekommen einer wirksamen Verbandsbildung immer eine größere Anzahl von Reedereien der verschiedensten Nationen erforderlich sind, deren Kostenstruktur und Wettbewerbsfähigkeit sehr unterschiedlich sind, sind Kartelle dieser Art nicht durchführbar, da gerade in der Seeschifffahrt - wie anderswo kaum - besondere Rücksicht auf die Marktverhältnisse genommen werden muß.

Gebietskartelle.

Die beteiligten Reedereien verteilen bei Gebietskartellen das Arbeitsfeld unter sich Als wichtigste Voraussetzung muß aber eine klare Trennung der in Frage kommenden Gebiete bestehen, die Häfen also räumlich und wirtschaftlich getrennt sein und ein eigenes Hinterland besitzen. Günstig ist es fernerhin, wenn sich die verschifften Güter hinsichtlich der Art und Qualität unterscheiden, oder sich die geographische Trennung zwischen Personen- und Frachtverschiffungen ergibt. Hier läuft dann das Gebietskartelle parallel mit dem Spezialisationskartell. Außerdem besteht dann nicht die Möglichkeit, daß einzelne Reedereien durch geeignete Tarifpolitik den Verkehr aus dem Konkurrenzgebiete auf ihre Linien abzulenken suchen. Liegen aber die Grundlagen so, daß beide Gebiete wohl räumlich getrennt, aber die gleichen Güter exportieren, bzw. importieren, so wird das Gebietskartelle meist mit einem Ratenkartelle verbunden sein. Im Falle, daß mehrere Häfen dicht beisammen liegen, läßt sich eine gebietsmäßige Trennung natürlich nicht durchführen, und so werden hier Vereinbarungen über Fahrplan, Raten und dergl. mehr wettbewerbsmindernd wirken müssen. Vor allem sei hier an die nordwesteuropäischen Häfen gedacht. Dagegen sind Gebietskartelle zwischen englischen und kontinentalen Häfen durchaus denkbar und auch schon mit Erfolg praktiziert worden. Den englischen Linien war hierbei ein Anlaufen kontinentaler Häfen untersagt und ein gleiches galt für

das Anlaufen englischer Häfen durch kontinentale Linien. Dieser Erfolg kann aber nur durch eine Gruppenkartellierung erreicht werden, in der auch alle Außenseiter aufgenommen werden.

Die Durchführung des Gebietskartelles erfolgt derart, daß sich die Vertragspartner verpflichten, ihre Dienste auf bestimmte Routen und Häfen zu beschränken. Auch kann von einer Beschränkung des Anlaufens der Häfen so Gebrauch gemacht werden, daß gleichzeitig die Zahl der Abfahrten genau festgelegt wird. Überschreitet nun ein Reeder die ihm zustehende Zahl der Abfahrten im Interessengebiet des anderen, so ist dieser berechtigt, ebenfalls seine Abfahrten im Gebiet des ersteren in gleicher Anzahl zu erhöhen.

b) Vereinbarungen über Ratenfestlegung - Ratenkartelle.

Hierunter sind Vereinbarungen stillschweigender oder ausdrücklicher Natur zu verstehen, die sich zum Ziel gesetzt haben, die an einer Konferenz beteiligten Reedereien hinsichtlich der Ratengestaltung auf einen Nenner zu bringen. Im allgemeinen kommt die stillschweigende Einhaltung nur selten zur Anwendung, da die Partner nie wissen, ob sich der Konkurrent im Falle einer allgemeinen Ratensenkung nicht dieser Tendenz anschließen wird. Mündliche Agreements werden nur dann getroffen, wenn sich ein anderer Weg nicht beschreiben läßt, wie im Falle, wenn einzelne Nationen koalitions- und kartellfeindlich eingestellt sind (z.B. die USA).

Ratenkartelle sind ihrem Wesen nach Kartelle mit horizontaler Preisfestsetzung, die wohl von Linie zu Linie Differenzen aufweisen kann. Vereinbarungen dieser Art bauen sich entweder auf schon vorhandenen Verträgen losere Bindung auf, oder es wird gleich bei Vertragsabschluss

die Ratenfortsetzung in den Kartellvertrag mit einbezogen.

Wie schon erwähnt, stellen die Kartelle in der Seeschifffahrt fast immer eine Verquickung verschiedener Kartellformen dar, wobei meistens Gebiets- und Ratenkartelle gekoppelt sind. Thies rechnet auch noch die Arbeitsteilungskartelle dazu bezeichnet diese Kombination als Konferenz.^{1/} In der Praxis enthalten diese meist folgende Punkte:

Zunächst werden Vereinbarungen über den Umfang der beabsichtigten Kartellierung getroffen, dh.h. welche Teile der gesamten Transportleistung kartelliert werden sollen. Es ist durchaus nicht der Fall, daß immer die gesamte Transportleistung zum Kartell-Objekt gemacht wird. Meist handelt es sich nur um einen bestimmten Teil, so.z.B. um die Kartellierung der Zwischendeckpassage der ausgehenden Fahrt bestimmter Linien. Die Aufgliederung der Transportleistung ist aus der auf der nächsten Seite folgenden Übersicht zu entnehmen.

Die Festlegung der Raten geschieht derart, daß

aa) Minimalraten festgelegt werden. Dies hat jedoch den Nachteil, daß sich selbst bei Innehaltung der Verbands-treue durch Preisdifferenzen starke Wettbewerbsmomente ergeben können. Die Minimalraten werden wohl dann von den Mitgliedern nicht unterboten, da aber die Minimalraten nur als unterste Grenze gedacht sind und die tatsächlichen, erzielten Raten oft nicht unwesentlich darüber liegen, sind die Bewegungsmöglichkeiten dieser effektiven Raten ziemlich groß und können daher nicht die Konkurrenz beseitigen.

bb) Verpflichtung zur Aufrechterhaltung gleicher Beförderungspreise. Hierunter ist nicht eine absolute, sondern eine relative Gleichheit der Raten zu verstehen. Der Zweck

1/ Thies, K., Art.: "Verbandsbildung in der Seeschifffahrt" i. Wörterbuch der Volkswirtschaft, 1911, S. 1150.

TRANSPORTLEISTUNG

einkommende - FAHRT - ausgehende

einzelne
Schiffe

= REEDEREI =

einzelne
Linie(n)

alle Linien

PASSAGEGESCHÄFT

FRACHTGESCHÄFT

Kajüt- Zwischendeck-
passage passage

Massengüter

Stückgüter

1. Klasse

alle Arten

alle Stückgüter

2. Klasse

einzelne A.

einzelne Klassen

3. Klasse

eine Art

einzelne Stückgüter

etc.

Die exakte Klassifizierung der Personenklassen als auch der Gütergruppen erfolgt je nach dem Zweck der beabsichtigten Verbundbildung und wird in Vertrag festgehalten. Hierdurch soll eine weitgehende Einschränkung der Konkurrenz der Leistung erreicht werden.

dieser Abmachung ist nicht nur die Konkurrenz im Preis, sondern auch die der Leistung zu beschränken. So werden besser ausgestattete und schnellere Schiffe mit höheren gesonderten Raten notiert, die durch Zuschläge zu den Basisraten gebildet werden. Dies ist vor allem bei der Beförderung von Expressgut durch die großen und schnellen Passagierdampfer der Fall, Dazu werden die Schiffe in eigenen Listen nach diesen Gesichtspunkten von den Konferenzpartnern klassifiziert. Denn für den Fall, daß für alle Schiffe die gleichen Raten gelten würden, wäre ein starker Andrang zu den schnelleren Schiffen die Folge, da hierdurch der Eigentümer die Frist der Kapitalsbindung in der verschifften Ware verkürzen könnte. So wird aber eine gleichmäßige Verteilung des Ladungsgutes auf alle Schiffe ohne Rücksicht auf ihre besondere Qualität erreicht.

cc) Differenzierte Raten für die an sich gleiche Transportleistung festgelegt werden. Diese Methode wird dann durchgeführt, wenn innerhalb eines größeren Marktgebietes unterschiedliche Wettbewerbsverhältnisse herrsche, z.B. wenn die Selbstkosten einer Linie im Vergleich zu den übrigen eine ungünstige Entwicklung nehmen. Differenzierte Raten werden aber meist nur vorübergehend angewendet.

dd) Ausnahmeraten als Kampfmittel gegen Außenseiter, mit ebenfalls beschränkter Wirkungsdauer, besprochen werden. Diese werden fallweise bei Auftreten von Outsidern durch die Konferenzsekretäre festgesetzt und solange beibehalten, bis die Außenseiter den Kampf aufgeben oder dem Verband beigetreten sind. Hinsichtlich der Ausnahmeratenfixierung wäre noch zu bemerken, daß die Konferenzsekretäre meist zu selbständigen Ratenänderungen dieser Art ermächtigt sind, wobei ihnen die Agenten der Linien Vorschläge in dieser Richtung machen. Anwendung dieser Ausnahmetarife kommt fast nur im Massengutverkehr vor, wenn sich die Konkurrenz zwischen Tramps und Linien besonders zuspitzt. Die übrigen

Güter sind bedeutend weniger durch die Konkurrenz der freien Schifffahrt gefährdet.

Die Raten werden nun in Tarifen festgehalten, wobei die Güter in bestimmte Klassen eingeteilt werden. Diese Klassentarife finden auf den Hauptverkehrswegen Anwendung. Für minder wichtige Tarife dagegen erstellt man nur Einzeltarife.

Sind nun die Raten seitens der Konferenz vereinbart worden, so taucht die Frage auf, wie die Ablader davon unterrichtet werden sollen. Dies kann in der Form geschehen, daß die Tarife gedruckt und an die Ablader gesendet, oder der Interessent muß sich in jedem Falle vorher erkundigen. Falls ein veröffentlichter Tarif aufliegt, ist es dem Exporteur leichter darin Einsicht zu nehmen und auf Grund der Frachtraten seine CIF-Kalkulation zu erstellen. Er muß eine genaue Rechnungsbasis haben, denn der ganze Aufbau des Überseegeschäftes in der Nachkriegszeit (1919) hat sich ja unter dem Gesichtswinkel des Kampfes um das CIF-Geschäft abgespielt.^{1/} Allerdings hat die Veröffentlichung des Tarifes zwei Nachteile für die Konferenz. Einmal ist es für sie schwierig, sich von diesen Raten wieder allzusehr zu entfernen, und zum zweiten vermögen die Konkurrenten des Verbandes auf leichtem Wege festzustellen, wie hoch die Verbandsraten sind und können dementsprechend auch ihre Maßnahmen treffen.^{2/} Deswegen ist auch heute noch vielfach üblich, die Tarife nicht zu veröffentlichen und dem Ablader nur auf Wunsch die benötigten Raten zu übermitteln.^{3/} Teilweise wird das Problem auch so gelöst, daß wohl Tarife veröffentlicht und verschickt werden, aber auf ihnen die Bemerkung ange-

1/ Reuther, O., a.a.O., S. 230.

2/ Eucken, W., a.a.O., S. 210.

3/ Auf Grund persönlicher Auskunft von Mr. Evans.

-bracht ist, daß die Raten jederzeit ohne vorherige Ankündigung geändert werden können. Trotzdem werden die Abnehmer durch eine Tarifänderung nicht allzusehr überrascht werden, da die größeren doch meistens mit den Reedereien in Verbindung stehen und durch persönlichen Kontakt Wissenswertes rechtzeitig erfahren werden. Im übrigen stehen den Abnehmern noch Möglichkeiten offen, sich durch Verträge auf längere Sicht bestimmte fixe Raten zu sichern.

Wenn auch das Streben der Konferenzen auf eine möglichst strenge monopolistische Beherrschung des Marktes abgestellt ist, so können doch die Raten nicht willkürlich festgesetzt werden. Denn zu hohe Raten würden sich umsatzmindernd auswirken, also gerade das, was die Kartellierung verhindern will. Außerdem bilden hohe Raten einen starken Anreiz auf Außenseiter und können eine Abwanderung der Güter und Personen zu diesen zur Folge haben. In der Praxis kommt es häufig vor, daß durch dauernde Ratensenkungen eine Verständigung der konkurrierenden Reedereien zustande kommt. Nach dem Zusammenschluß werden dann die Raten allmählich wieder gehoben, bis schließlich das Niveau vor Einsetzen des Wettbewerbs wieder erreicht worden ist. Jede weitere Steigerung stellt dann schon einen Mehrgewinn dar.

Die Nachteile der Konferenzen sind vor allem darin zu sehen, daß einmal trotz der vertraglichen Bindung eine vollständige Wirksamkeit durch Übertretungen leicht in Frage gestellt werden kann, und daß zu anderen durch die internationale Beteiligung eine gewisse Schwerkraft in den Beschlüssen besteht, denn jeder Teilnehmer hat doch immer in erster Linie seine Interessen im Auge.

Als Zusammenfassung kann gesagt werden, daß die Konferenz in primärer Hinsicht die stufenweise Beschränkung, bzw. Ausschaltung des Wettbewerbs untereinander beabsichtigt, in sekundärer Hinsicht aber der Kampf gegen die äußere Konkurrenz als zusätzlicher Aufgabebereich hinzutritt.

B. Verträge mit engerer Bindung.

a) Kontingentierungskartelle - Reduktions-
kartelle -

Vereinbarungen dieser Art stellen bereits einen weitgehenden Eingriff in das Eigenleben der beteiligten Reedereien dar. Das Wesen der Kontingentierungskartelle besteht darin, daß in Zeiten des Schiffsraumüberflusses ein Teil der Tonnage außer Betrieb gesetzt wird, d.h. man will das Angebot regeln und so die Ursache gedrückter Raten beseitigen oder in ihrer Wirksamkeit einschränken.^{1/}

Schiffe scheiden aus drei Gründen aus der betriebenen Tonnage aus. Der erste Grund, der ungewollte Verlust durch äußere Einwirkungen, ist für unsere Betrachtung unerheblich. Freiwillig können dagegen Schiffe dauernd oder zeitweilig aus dem Verkehr gezogen werden. Falls sie nicht mehr in Betrieb genommen werden sollen, gibt man sie der Abwrackung preis. Soll es sich jedoch nur um eine vorübergehende Außerbetriebsetzung handeln, so werden die Schiffe aufgelegt. Darunter ist die Außerdienststellung eines Schiffes zu verstehen, es wird - wie man heute sagt - "eingemottet". Dabei laufen als einzige Kosten die Stillstandskosten auf. Hierbei ist es verständlich, daß der Zeitpunkt der Auflegung dann gekommen ist, wenn die Selbstkosten die Einnahmen übersteigen und die Differenz zwischen ihnen größer ist als die Auflegungs- und Stillstandskosten.

Abwracken werden die Reeder dann, wenn auf längere Sicht mit einer Besserung der Wirtschaftslage nicht zu rechnen ist. Einerseits spart man dadurch die Stillstandskosten ein und kann dann bei Beginn der Konjunktur mit eventuellen Neubauten diese ausnützen. Vielfach werden auch seitens des Staates Prämien und Unterstützungen zur Durchführung von Abwrackaktionen gewährt. Auf jeden Fall werden dabei aber zunächst

^{1/} Eucken, W., a.a.O., S 59.



die unrentabelsten Schiffe ausgeschieden, die aber deswegen nicht auch die ältesten und unmodernsten sein müssen. Entscheidet sich der Reeder aber für eine endgültige Außerdienststellung eines Schiffes, so wird er sicherlich das Älteste wählen. Auflegern dagegen wird er auch neuere Schiffe, denn er hofft ja, sie nach Abklingen der Krise wieder in Fahrt setzen zu können.

Inwieweit die Auflegungen und Abwrackungen auf Kartellvereinbarungen zurückzuführen sind, läßt sich nur schwer feststellen. Sicher wird aber in der Annahme nicht gerade fehlgegangen werden, daß die verstärkte Abstoßung von Schiffen zu gewissen Zeiten auf vertrauliche Vereinbarungen zurückzuführen ist. Innerhalb der Linienschifffahrt ist über ein Bestehen der Reduktionskartelle bisher nichts bekannt geworden. Vielfach suchen auch die Linienreedereien ihre Schiffe möglichst lange im Verkehr zu halten, da sie durch Einstellung einer Linie erhebliche Prestigeverluste erleiden können. So wird im allgemeinen nur die Trampschifffahrt von der Auflegung stärker betroffen, zumal es sich bei den Tramps meist um ältere und unrentablere Schiffe handelt, als es bei den Linienreedereien der Fall ist.

Der Hauptnachteil der Auflegung besteht darin, daß sie nur dann wirklich erfolgreich auf die Raten einwirken kann, wenn sie wirklich konsequent durchgeführt wird. Meist aber nehmen die Reeder, sowie sich die Raten etwas erholt haben, die aufgelegten Schiffe sofort wieder in den Verkehr und stören so durch die erhöhte Tonnagemenge erneut das Gleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage. So tauchen immer wieder in Krisenzeiten Pläne zur Verminderung der Tonnage auf, die doch nicht durchgeführt werden. So wurde 1901 der Versuch unternommen, einen Teil der Tonnage aus dem Nordatlantikverkehr zurückzuziehen, 1908 wurde ein Vorstoß in der gleichen Richtung unternommen, wobei die beteiligten Linien für jeden beförderten Passagier einen bestimmten Betrag in eine gemeinsame Kasse zahlen sollten, aus deren Inhalt ältere Passagier-

-schiffe angekauft und verschrottet werden sollten. Aber auch dieser Plan ist nicht durchgeführt worden. ^{1/} Ähnliche Erscheinungen waren auch in der freien Schifffahrt zu beobachten.

Trotzdem durch den letzten Krieg eine erhöhte Nachfrage nach Schiffsraum bestanden hatte, zeigten sich bereits 1948 die ersten Stimmen, die auf eine zu große Tonnage der Welthandelsflotte hinwiesen. In diesem Sinne äußerte sich die Association of American Ship Owners. Sie vertritt die Ansicht, daß es die Weltnachfrage nur erlauben würde, eine Tonnage von rd. 60 Millionen BRT in Fahrt zu halten, indes aber das tatsächliche Angebot über 80 Millionen BRT beträgt. ^{2/} Eine wirksame Verminderung der Welttonnage ließe sich nur durch weitreichende Maßnahmen erreichen. Dazu müßte der Vermehrung der Tonnage durch Einschränkung der Bautätigkeit Einhalt geboten werden. Ein Steigen der Raten - sei es durch Verbände, oder aber konjunkturell bedingt - hat nach einem halben bis einem Jahr eine vermehrte Tonnage zur Folge, weil eben alle Reeder versuchen, an den gesteigerten Gewinnen teilzunehmen, den nur die fahrende Tonnage ist die alleinige Bringerin von Einnahmen. Die steigenden Tendenzen der Raten werden wieder abgeschwächt und wenn die Konjunktur vorüber ist, herrscht wiederum chronischer Tonnageüberfluß. Bei den analogen Erscheinungen in der Industrie, den Reduktionskartellen, ist eine Einschränkung leichter durchführbar, weil es sich um eine geringere Anzahl von Partnern in einem meist geschlossenen Wirtschaftsgebiet handelt. Dagegen ist es in der Seeschifffahrt unendlich schwieriger, allen Reedereien die Bedeutung einer Verminderung ihres Schiffsparkes klar zu machen und die dann gestiegenen Raten nicht durch Neubauten wieder zu gefährden. Aber schließlich ist immer der Egoismus die Triebfeder des menschlichen Tuns und Lassens und es genügen daher nicht allein Verträge

1/ Fuchsen, W., a.a.O., S. 61.

2/ "Transport" 1949, No. 3. S. 91.

um den Egoismus völlig auszuschalten. Gerade die Neubauten stören das Rotenniveau infolge ihrer niedrigeren Kosten stärker als die älteren Schiffe, die weniger rentabel sind und bei einer Verschärfung des Wettbewerbs ohnehin aus dem Verkehr gezogen werden.

Besonders betroffen durch die Aufregungen wurde die Regierungsflotte der Vereinigten Staaten nach dem 2. Weltkrieg. Diese Flotte war während des Krieges aus außerökonomischen Gründen geschaffen worden und wird nunmehr in steigendem Maße stillgelegt. Dadurch entsteht eine Reserveflotte, deren erneutes Auftauchen auf dem Weltmarkt den Raten gefährlich werden könnte. In dem speziellen Fall der US-Reserveflotte aber wird die Ansicht vertreten, daß die US-Schiffe keine besondere Gefahr für den Wettbewerb darstellen, weil ihre Betriebskosten um rund 30 % höher sind, als die der britischen Schiffe.^{1/} Es handelt sich bei den aufgelegten Schiffen vornehmlich um die im Krieg überschnelle gebauten sog. Liberty- und Victoryschiffe. In der folgenden Übersicht sei eine Vorstellung vom Anwachsen dieser "eingemotteten" US-Reserveflotte vermittelt.^{1/}

| | |
|--------------|----------------|
| Jänner 1946 | 1,350.000 BRT |
| Jänner 1947 | 5,500.000 BRT |
| Juli 1947 | 3,600.000 BRT |
| Oktob. 1947 | 4,600.000 BRT |
| Juni 1948 | 3,100.000 BRT |
| Novemb. 1948 | 9,550.000 BRT |
| März 1949 | 9,700.000 BRT. |

Im Anschluß an diesen Abschnitt folgt eine Tabelle, über die aufgelagerte Handelsflotte der Welt zwischen 1922 und 1938. Die Prozentzahlen zeigen deutlich die starken Schwankungen im effektiven Bestand der Welthandelsflotte. Die Abwrackungen sind nicht berücksichtigt, sie halten sich in kleinen Grenzen und betragen selten mehr als 1 1/25 der Welthandelsflotte.

1/ "Shipping World" Vol. CXXI, No. 2931, S 226 v. 31.9.1949.

AUFGELEGTE HANDELSCHIFFTONNAGE IN DER WELT.

| Jahr | Weltbestand (Mio BRT) | aufgelegte Tonnage (Mio BRT) | Weltbestand ohne aufge- legte Tonnage. (Mio BRT) | aufgelegte Ton- nage in v.H. des Weltbestandes. |
|------|--------------------------|------------------------------------|---|---|
| 1922 | 64,34 | 9,78 | 54,56 | 15,2 % |
| 1923 | 65,15 | 8,04 | 57,11 | 12,3 |
| 1924 | 64,01 | 6,12 | 57,89 | 9,6 |
| 1925 | 64,63 | 6,75 | 57,88 | 10,4 |
| 1926 | 64,78 | 6,08 | 58,70 | 9,4 |
| 1927 | 65,19 | 4,10 | 61,09 | 6,3 |
| 1928 | 66,65 | 4,85 | 62,10 | 7,2 |
| 1929 | 68,07 | 3,43 | 64,64 | 5,0 |
| 1930 | 69,61 | 5,56 | 64,05 | 8,0 |
| 1931 | 70,13 | 10,75 | 59,38 | 15,3 |
| 1932 | 69,73 | 14,23 | 55,50 | 20,4 |
| 1933 | 67,92 | 11,75 | 58,17 | 17,3 |
| 1934 | 65,57 | 7,70 | 57,87 | 11,7 |
| 1935 | 64,88 | 6,38 | 58,50 | 9,8 |
| 1936 | 65,06 | 4,82 | 60,24 | 7,4 |
| 1937 | 67,48 ^{1/} | 2,54 ^{2/} | 65,27 | 3,8 ^{1/} |

1/ "Shipping World" Year Book 1948, S. 226

2/ Der Wettbewerb in der Seeschifffahrt, a.a.O., S. 49.

b) Abrechnungsgemeinschaften - Pools -.

Eine sehr weitgehende Ausschaltung des Wettbewerbs wird durch Bildung eines Pools (Abrechnungsgemeinschaft) erreicht. Napp-Zinn definiert den Pool wie folgt: "Unter einem Pool wird in der Seeschifffahrt eine Vertragsgemeinschaft verstanden, daß entweder die gesamten oder ein Teil der Beförderungseinnahmen nach einem im voraus festgestellten Schlüssel an die Mitglieder verteilt werden".^{1/} Ähnlich äußert sich auch Botsch: "Ein Pool ist eine Kartellvereinbarung, nach welcher die beteiligten Reedereien den erzielten Gesamtgewinn zusammenwerfen und nach vorher festgesetzten Prozentsätzen verteilen."^{2/} Diese beiden Definitionen beinhalten aber lediglich den eine Gewinnverteilung und so kennt Eucken noch den Begriff der Abrechnungsgemeinschaft, die auf einer Abmachung unter den Reedereien basiert, durch die jeder einzelnen "ein zahlenmäßig bestimmter Anteil an den Transporten oder an den Einnahmen garantiert wird."^{3/} Die Abrechnungsgemeinschaft umfaßt also außer der Möglichkeit der Gewinnpoolung - dem sog. money pool - auch noch den Begriff der Kontingentierung der Transporte, in der Praxis auch als traffic- oder goods-pool bezeichnet.

In der Industrie entspricht dem Kontingentierungskartell der goods-pool und dem Kartell mit Gewinnausgleich der money-pool.

Gegenüber den Konferenzen unterscheiden sich die Abrechnungsgemeinschaften durch die wesentlich straffere Organisation, die bei den traffic-pools durch den Verlust des Verfügungsrechtes über die durchzuführenden Transporte und bei den money-pools durch die gemeinsame Verwaltung der Einnahmen zum Ausdruck kommt. Namentlich im Passagiergeschäft kam es infolge der großen Fungibilität der Trans-

1/ Napp-Zinn, A.F., Art.: "Seeschifffahrt" 1. Wörterbuch der Volkswirtschaft, 4. Aufl., 3. Bd., Jena 1935, S. 100.

2/ Botsch, H., Die Bedeutung der Seeschifffahrt über Hamburg unter besonderer Berücksichtigung der tschecho-slowakischen Ein- und Ausfuhr, Prag 1927, S. 10.

3/ Eucken, W., a.a.O., S. 79.

-porte Frühzeitig zu einer Verkehrspoolung. Gefördert wurde sie durch die starke Konkurrenz und die ungünstige Wirtschaftslage. Da die Arbeitsgebiete der Nordatlantiker denselben zu dicht aneinander gelagert waren, konnte eine natürliche Verkehrsteilung, z.B. durch ein Gebietskartell nicht genügen, und es mußte zu einer künstlichen gegriffen werden. Dies wurde durch die traffic-pools erreicht. Hier handelt es sich um eine direkte Kontingentierung der Transporte. Das System der traffic-pools wurde so gehandhabt, daß jeder Linie ein bestimmter starrer oder elastischer Prozentsatz der zu befördernden Personen zugewiesen wurde. Bei Über- oder Unterschreitungen der festgelegten Quote wurden entweder Ausgleichszahlungen verlangt, bzw. gegeben oder rechtzeitig Ratenänderungen durchgeführt, die ein Zurückführen des tatsächlichen Verkehrs auf die Poolanteile ermöglichen sollten. Daher war auch eine häufige Berichterstattung der Linie an die Hauptstelle des Pools erforderlich, um durch deren Sekretäre wurden die notwendigen Ratenänderungen vorgenommen. Die reine Form des traffic-pools konnte sich aber nicht auf die Dauer recht durchsetzen und daher wurde bald die sog. Tonnageklausel aufgehoben, auf Grund der die Verkehrsanteile berechnet worden waren.

Die weitaus größere Bedeutung haben jedoch die money-pools. Traffic-pools konnten in der Frachtschiffahrt keinen Eingang finden, da es äußerst schwer ist, für jede Ware ein bestimmtes Kontingent festzusetzen. Daher ist der money-pool auch die wichtigste Poolform für die Frachtschiffahrt geworden. Vielfach bauten die Pools auf die vorhandenen Konferenzen auf, behaupteten sich längere Zeit und verloren in der Zeit nachdem 1. Weltkrieg infolge des labilen Ratenniveaus wieder an Bedeutung, so daß teilweise eine Rückbildung zur Konferenz erkennbar war.

Die Hauptschwierigkeit des Pools liegt in seiner Organisation. Da ist in erster Linie die Feststellung der

Beteiligungszahl, d.h. wieviel jedes Mitglied aus der gemeinsamen Kasse ausbezahlt bekommt, zu machen. Diese wird auf Grund des Verkehrsanteiles der Reedereien vereinbart. Die Partner weisen nur durch Statistiken und dergl. mehr ihre Berechtigung auf eine bestimmte Beteiligungszahl nach. Die Poolanteile, das sind die Anteile die auf Grund des nachweisbaren Verkehrsleistung vergangener Wirtschaftsjahre vergeben werden, können nun starr oder beweglich gewählt werden. Wird eine stärkere Einengung des Wettbewerbs gewünscht, dann einigt man sich auf das starre System. Eine Erhöhung der Leistung während der Geltungsdauer des Poolvertrages zieht dann keine Erhöhung des Poolanteiles im kommenden Wirtschaftsjahr nach sich. Die Nachteile des beweglichen Systems liegen darin, daß die Reeder willkürlich steigern und sog. Statistikfahrten durchführen. Aus diesen leiten sie dann den Anspruch auf einen erhöhten Poolanteil ab.

Der Nachweis einer bestimmten Leistung als in den vorhergegangenen Wirtschaftsjahren als Basis für die Errechnung der Beteiligungsziffer und damit des Poolanteiles kann auf verschiedene Weise erbracht werden:

aa) Zahl der Dampferabfahrten in vergangenen Wirtschaftsjahren. Diese Zahl wird für das kommende Jahr innerhalb des Poolvertrages festgesetzt.

bb) Menge der beschäftigten Tonnage. Falls die Poolanteile variabel sind, hat jede Reederei Interesse an Überschreitung des ihr zustehenden Teiles, um für das nächste Jahr einen höheren Poolanteil beanspruchen zu können. Dieser Nachteil wird durch ein starres System ausgeschaltet.

cc) beförderte Gütermenge innerhalb eines bestimmten Zeitraumes. Hier gilt das gleiche, wie für die vorigen Punkte.

dd) tatsächliche Einnahmen vergangener Wirtschaftsperioden.

Ist dann der Pollanteil einvernehmlich geregelt, muß noch die Verrechnung der Frachteinnahmen geklärt werden. Hierbei sind zweckmäßigerweise die Bruttoeinnahmen als Basis zu wählen. Es können nun die gesamten Einnahmen der Poolkasse überwiesen werden. Meist wird aber nur ein bestimmter Prozentsatz festgelegt, der abzuliefern ist, indes der Rest, die Refierate oder carrying rate, als Selbstkostenersatz dem Reeder verbleibt. Die carrying rate ist abhängig von der innerhalb eines bestimmten Zeitraumes geladenen Durchschnittstonnage und dem Klassifizierungstyp. Je höher das Schiff klassifiziert ist und je höher die Durchschnittstonnage ist, desto höher ist auch die Regierate. Gelingt es nun dem Reeder, seine tatsächlichen Selbstkosten unter diese Rate zu drücken, so ergibt sich für ihn ein Anreiz zu Überschreitung seines Verkehrsanteiles. Damit ist aber schon wieder der schädliche Wettbewerb aufgetaucht und dieser kann innerhalb des Pools nur durch eine möglichst niedere Rate unterbunden werden.

Daß es wichtig ist, gerade die Frachteinnahmen und nicht z.B. die Ladungsmengen als Verteilungsmaßstab in der Weise zu nehmen, daß jeder Linie ein bestimmter Anteil am Gesamtladungsangebot überlassen werden würde, zeigt die Folge eines solchen Beschlusses. Denn dadurch würde der Wettbewerb unter den Poolmitgliedern geradezu herausgefordert werden, da sich jede Linie antschicken würde, nur die besser entgelteten Güter zu befördern.^{1/}

Häufig wird auch der money-pool in der Praxis derart mit Komoensationszahlungen seitens der ihren Anteil überschreitenden Mitglieder kombiniert, daß die überschreitenden Reedereien den gesamten Überschuß an die Poolkasse abzuliefern haben. Dort wird er dann entsprechend dem Beteiligungsverhältnis auf die gesamten Mitglieder aufgeteilt. Dadurch fällt der Anreiz zu Überschreitung fast völlig fort und der Zweck des Pools - die Beschränkung des

1/ Wagner, W., a.a.O., S. 151.

inneren Wettbewerbes - erreicht. Gerät eine Linie mit den zur Erfüllung ihrer Verpflichtung nötigen Ladungsmengen jedoch in Verzug, dann hat sie einen fest ausgefallenen Differenzanteil entsprechenden Prozentsatz in die Poolkasse einzustellen. Diese Art der Abrechnung nennt man einen kombinierten Fracht-Tonnage- und Geld-Pool (tonnage an money-pool).^{1/} Das ist aber nicht so aufzufassen, daß jetzt ein Ladungsmengenpool in Wirksamkeit tritt, sondern es werden noch wie vor die Einnahmen aus den Frachtleistungen, und nicht die Ladungsmengen zusammengerechnet.

Zur Organisation des Pools wäre noch zu bemerken, daß die Überwachung des Poolvertrages einem ständigen Sekretär, einem Sekretär-Ausschuß (board of secretaries), einem Präsidialausschuß (board of presidents), den Konferenzen (pool-meetings) und den Schiedsrichtern obliegt. Diese Gliederung hatten die Organe eines der wichtigsten Pools vor dem ersten Weltkriege, des Nordatlantischen Dampfer-Linien-Verbandes.^{2/} Ähnlich wird es auch bei den übrigen Pools gehandhabt. Der ständige Sekretär hat weitgehende Kontrollrechte und kann ohne weiteres an Bord eines Schiffes die Frachtpapiere überprüfen. Streiffälle sind einem Schiedsgericht zu unterbreiten. Die Abrechnung der vereinnahmten Passagen und Frachten hat zu den Vertragsraten zu erfolgen, deren Einhaltung durch die einzureichenden Belege und Ladedokumente zu kontrollieren ist. Jede geheime Bevorzugung der Ablader, bzw. Passagier seitens einer Linie wäre daher aus dem Gewinn dieser Linie zu tragen und ist infolgedessen für sie uninteressant. Zur weiteren Sicherung der Vertragstreue müssen die Mitglieder im Pool-Sekretariat Solz-Wechsel (Promissory notes) in vorgeschriebener Höhe hinterlegen, die zur Sicherung der Konventionalstrafen dienen. Wenn nun eine Reederei gegen die Vertragsbedingungen verstößt, werden ihr diese nach Entscheid des Schieds-

1/ Wagner, W., a.a.O., S. 153.

2/ Murken, E., Die großen transatlantischen Linienreederei-verbände, Pools und Interessengemeinschaften bis zum Ausbruch des Krieges. Ihre Entstehung, Organisation und Wirksamkeit. Jena 1922, S. 37 ff.

-gerichtetes und Erkenntnis der Schuld zur Honorierung vorgelegt.

Als die wichtigsten Aufgaben des Pools können die Verhinderungen des Unterbietens der Raten in offener Form, die Ratenunterbietung im geheimen - da sie ja jede Linie aus dem eigenen Gewinn zu tragen hätte - und die Beschränkung des Wettbewerbes auf einen bestimmten Verkehrsanteil - also eine Kontingentierung und Reduktion des Schiffsraumangebotes - betrachtet werden. Darüber hinaus wird selbst die Werbung eingeschränkt, da sie oft vom Poolsekretariat zentral durchgeführt wird. Je kleiner der Verkehrsanteil wird, desto besser kann das Ratenniveau gehalten werden, so sofern es die Marktlage zulässt, können Ratenerhöhungen vorgenommen werden. Die Minderung des Verkehrsanteiles kann sogar soweit gehen, daß einzelne Reedereien ihre Dienste völlig einstellen und nur den Poolanteil beziehen.

c) Betriebsgemeinschaften - Unionen -.

Die Betriebsgemeinschaft ist als die straffste und fast vollkommene Vereinigung von Betrieben, nicht aber Unternehmungen anzusehen. Sie schaltet den Wettbewerb zwischen den vereinigten Linien völlig aus. Im Gegensatz zum Pool wird sie meist als die nationale Form der Koalition bezeichnet, doch sind auch Betriebsgemeinschaften zwischen Reedereien verschiedener Länder. Botsch versteht unter einer Betriebsgemeinschaft: "eine Kräfteverteilung zweier oder mehrerer Reedereien, die sowohl den eigenen Wettbewerb ausschalten, wie auch den von Außenseitern unterbinden soll, indem sie die eigene Leistungsfähigkeit durch planvolle Regelung vermehrter Schiffsexpeditionen, durch Herabsetzung der Regie- und Verwaltungskosten erhöht".^{L/} Neu hinzu tritt bei der Betriebsgemeinschaft das Streben nach Rationalisierung, was umso leichter durchzuführen ist als in der Regel nur zwei Reedereien eine Betriebsgemeinschaft

1/ Botsch, H., a.a.O., S. 27.

eingehen. Gegenüber der Fusion ist die Unterscheidung dadurch gegeben, daß die Betriebsgemeinschaft zeitlich und räumlich begrenzt ist.^{1/}

Die günstigsten Voraussetzungen für eine Bildung einer Betriebsgemeinschaft liegen dann vor, wenn die Interessen zweier Linien parallel laufen und durch die freie Schifffahrt starke Konkurrenz gegeben ist. Meist handelt es sich um Linien gleicher Betriebsstruktur, das Schiffsmaterial ist ähnlich, die Aufgaben sind gleich und die gleiche Leistung wird erstellt.

Im Bezug auf die Ausschaltung des Wettbewerbes wird bei Gründung einer Betriebsgemeinschaft ähnlich vorgegangen wie bei einem money-pool. Dabei müssen durchaus nicht alle Linien an der Gemeinschaft beteiligt sein. Wie bei Gründung eines Pools werden auch hier die Verkehrsanteile der einzelnen Reedereien eingebracht, deren Grundlagen durch eine Reihe von Faktoren bestimmt werden kann;

aa) Verkehrswert der in die Betriebsgemeinschaft eingebrachten Vermögensteile,

bb) Zahl der Dampferabfahrten innerhalb einer Wirtschaftsperiode,

cc) beschäftigte oder einzustellende Tonnage,

dd) bestimmtes Verhältnis des anteiligen Güterquantums,
Wenn nun die tatsächlichen Transportleistungen nicht dem Vertrag entsprechen sollten, tritt hier wie beim money-pool ein Ausgleichssystem in Kraft, durch das die völlige Ausschaltung des Wettbewerbs zum Ende der Wirtschaftsperiode erreicht wird. Zur weiteren wirksamen Gestaltung der Gemeinschaft werden allseitige Rationalisierungsmaßnahmen getroffen und unter einheitlicher Leitung durchgeführt. Diese können sich auf die gemeinsame Benützung von Betriebsanlagen - Kais, Piers, Lagerhäusern, Lade- und Löscheinrichtungen -, auf die gemeinsame Beschaffung von Betriebs- und Hilfsstoffen, sowie einheitliche Bemühungen zur Absetzung der Verkehrsleistung durch Zusammenlegen von Agenturen und gemeinsame

1/ Reuther, O., a.a.O., S. 228.

Werbung beziehen. Alle diese Maßnahmen zielen auf eine Minderung der Kosten ab, und so kann die Betriebsgemeinschaft als die wirksamste Kampfmaßnahme gegen Außenseiter angesehen werden. Sie hat gegenüber anderen Reedereien auf jeden Fall einen Kostenvorprung.

Die Zusammenfassung in der Betriebsgemeinschaft ist aber nicht allein betrieblicher Natur, sondern auch eine finanzwirtschaftliche. So werden gegenüber den Abladern alle Äußerungen des Betriebsgleichgeschaltet, d.h. Raten, Rabatte, Konditionen usw. sind wöllig gleich.

Als Sonderfall der Betriebsgemeinschaft kann die Union gelten, wie sie beispielsweise 1930 zwischen der Hamburg-Amerika-Paket Aktiengesellschaft und dem Norddeutschen Lloyd vereinbart wurde. Grund und Zweck dieses Vertrages war die "Erzielung des wirtschaftlichen Erfolges einer Fusion, ohne durch die formelle Durchführung einer solchen auf die großen, sich auch praktisch auswirkenden Werte zu verzichten, die in den engen Beziehungen der Parteien zu ihrem Heimathafen, sowie den Eigenleben und der Werbekraft ihrer altbewährten Organisationen liegen".^{1/} Dieser Vertrag beabsichtigte einerseits die bessere Ausnützung des vorhandenen Schiffsmaterials und die Schaffung neuer Linien, andererseits versprach man sich eine Minderung des Risikos aus Nichtbeschäftigung. Da die HAPAG den Großteil ihrer Einnahmen aus dem Frachtgeschäft, und der Norddeutsche Lloyd den überwiegenden Teil seiner Einkünfte aus dem Passagiergeschäft bezog, sollte die vorgesehene Gewinnpoolung die Schwankungen beider Geschäftszweige kompensieren. Nachstehend seien die wichtigsten Bestimmungen des Vertrages angeführt, die seine Bedeutung klar zum Ausdruck bringen:

1. Beide Gesellschaften verzichten auf jedweden Vorrang und sagen sich volle gegenseitige Unterstützung zu.

2. Beide Gesellschaften bleiben selbständig. Sämtliche Dienste beider Gesellschaften werden einheitlich geleitet.

1/ Brandt, G., a. a. O., S. 77.

3. Der Vorstand beider Gesellschaften soll aus den gleichen Personen bestehen. Die Aufsichtsräte bleiben selbständig.

4. Die Bilanzierung beider Gesellschaften erfolgt nach der gleichen Grundlage. Die Betriebsüberschüsse werden so verteilt, daß beide Gesellschaften der gleiche Betrag für Abschreibungen, Reservebildung und evtl. Verteilung einer Dividende zur Verfügung steht. Ebenso werden entsprechende Verluste ausgeglichen.^{1/}

C. Vereinigungen.

Unter Fusion ist die wirtschaftliche und juristische Verschmelzung zweier oder mehrerer Unternehmungen zu einer Unternehmung zu verstehen.^{2/} Bei der juristischen Fusion wird aus zwei oder mehreren juristischen Personen, die ihr Eigenleben aufgeben, eine neue juristische Person gebildet. Eine wirtschaftliche Fusion liegt aber z.B. dann vor, wenn eine Gesellschaft die Aktien einer anderen erwirbt, ohne daß letztere ihre Persönlichkeit aufgibt. Da die meisten Linienreedereien heute als Aktiengesellschaften konstituiert sind, ist eine verhältnismäßig leichte Durchführung dieser Konzentration möglich. Dies kann auch schon in der Form geschehen, daß eine Gesellschaft durch Beteiligung maßgeblichen Einfluß auf eine andere erwirbt, d.h. sie kauft die Aktienmehrheit auf. Oft genügen 25 - 30% der gesamten Aktien, da die übrigen in vielen Händen zersplittert sind. Die beherrschende Gesellschaft kann nun ihrerseits bereits einen gewissen Einfluß auf die beherrschte Gesellschaft ausüben. Auch findet häufig eine gegenseitige

1/ zit. bei Grandt, G., a.a.O., S. 76bf.

2/ Kalveram, W., Finanzierungen i. Handelshochschule, Berl in 1932, S. 1348.

Beteiligung unter Austausch von Aktien statt. Schmalenbach unterscheidet bei der wirtschaftlichen Konzentration ^{1/} der verbundenen Unternehmungen das Prinzip der Beherrschung oder das Prinzip der gegenseitigen Förderung. Sofern das Interesse an der Zusammenhaltung im Vordergrund steht und nur zwei Unternehmungen bestehen, spricht man von einer einseitigen oder einfachen Beteiligung. Reicht die erlangte Beteiligung zur Ausübung einer Kontrolle aus, so wird die kontrollierte Gesellschaft auch Tochtergesellschaft genannt. Alle diese Arten von Beteiligungen sind in wirtschaftlicher Hinsicht der Wirkung einer Fusion in juristischer nahezu gleichzustellen, weshalb diese Konzentrationsform auch vielfach als stille Fusion bezeichnet wird. Die Form der stillen Fusion wird dann häufig gerne deshalb gewählt werden, weil der good will einer Unternehmung nicht zerstört werden soll.

Um nun ein anderes Unternehmen zur Fusion zu zwingen, werden die verschiedensten wirtschaftliche Druckmittel, wie Drohung mit Konkurrenz, Sperrung von Krediten und die Durchführung von Raten- und Konkurrenzkämpfen angewandt. Diese gehen solange, bis sich der schwächere aufgibt, und vom Sieger aufsaugen läßt. Die übernehmende Gesellschaft diktiert nun die Bedingungen und die andere verschwindet völlig. Treffen jedoch zwei etwa gleichstarke Unternehmungen aufeinander, so wird es zu einer völligen Neubildung kommen, wobei sich eine schon bestehende vertragliche Bindung günstig auswirken kann.

Daß durch die Fusion eine völlige Ausschaltung des Wettbewerbes gegeben ist, braucht wohl nicht gesondert angedeutet werden.

Somit kann die Fusion als Endpunkt in der Reihe der koalitions- und Konzentrationsformen angesehen werden. In ihr sind alle strittigen Punkte und Reibungsflächen beseitigt.

1/ Schmalenbach, E., Finanzierungen, I. Teil, 5. Aufl., Leipzig 1932, S. 122.

2. Innerhalb der Trampschiffahrt.

a) Mindestratenabkommen - Auflegepools -.

Die Verbandsbildung in der Trampschiffahrt begann erst, als sich der Gedanke der Zusammenarbeit in der Linienschiffahrt schon in die Tat umgesetzt hatte. Die ersten Versuche finden wir zu Beginn des 20. Jahrhunderts. Die Konzentration war in der Linienfahrt durch die geringere Anzahl der Reedereien, durch die große Vertretbarkeit der Transportleistung und die hohe Fixkostenbelastung gefördert worden. Völlig anders jedoch sind die Grundlagen der Trampfahrt. Hier wirkte sich die große Anzahl der Unternehmen und die Vielfalt der Schiffstypen hemmend auf den Zusammenschlußgedanken aus. Die einzelnen Trampreeder sahen sich so immer im Wettbewerb mit der gesamten freien Schiffahrt der Welt, wenn sich in einem Hafen besonders günstige Raten für sie boten. Dann versuchten sie zumindest alle in der Nähe befindlichen Trampschiffe in diesem Hafen Fracht zu erlangen. Die Folgen waren eine starke Konkurrenz und die plötzliche Verstärkung drückte die günstigen Raten erheblich nieder. Zweifellos war der Gedanke eines Zusammenschlusses, die Bildung einer einheitlichen Front gegen die Ablader, das naheliegendste. Da zunächst aber an einem Zusammenschluß aller freien Reeder nicht gedacht werden konnte, - da die übergroße Anzahl der Unternehmungen ein unüberwindliches Hindernis bildete -, wurde vorerst der Versuch einer Regelung im begrenzten Marktgebiet unternommen.

Zu diesem Zweck wurde 1905 die Baltic and White Sea Conference gegründet, die 223 Reeder mit einer Tonnage von ca. 997.000 BRT umfaßte.^{1/} Dieser Verband sollte versuchen, den Markt für Holzverschiffungen in der Ostsee und dem Weißen Meer zu beeinflussen. Die Vertragsbindung war aber nur äußerst lose und es wurden wohl Mindestraten festgesetzt, die aber für den Fall, daß zu diesen keine Fracht

1/ Nübel, O., a.a.O., S.56.

geungen werden konnte, unterboten werden durften. Konventionalstrafen waren nicht vorgesehen. Infolgedessen war die Wirksamkeit dieses Preiskartelles äußerst gering. Daher verlegte die Baltic and White Sea Conference ihr Schwergewicht auf die Ausarbeitung von einheitlichen Konditionen.

Diese Aufgabe wurde nach dem 1. Weltkrieg von der nunmehr umgetauften Baltic and International Maritime Conference weiter fortgeführt. Allein aber die geschlossene russische Nachfrage - infolge des russischen Außenhandelsmonopols - verschlechterte die Lage der Ostseetrampreeeder weiterhin, wenn auch der Gedanke einer Zusammenarbeit gerade durch die geschlossene Front der Ablader begünstigt worden sein mag. Daher entstand 1934 nach dem Vorbild des Tankerpool die Shipowners Northern Wood Trade Corporation (Norwood Co.). Sie stellte einen Versuch dar, durch Prämienzahlungen für aufgelegte Schiffe das Tonnageangebot einzuschränken und so die Raten zu stabilisieren und später eventuell zu heben. Die Auslagen für die Auflegungsprämien wurden durch eine Umlage der in Fahrt befindlichen Schiffe eingebracht. An eine neugebildete Tarifzentrale war bei Beschäftigung von Schiffen ein gewisser Prozentsatz (variabel) der eingefahrenen Frachten und der täglichen Betriebskosten (baren Kosten) abzuführen. Aus diesem Fond wurden die Auflegungsprämien gezahlt. Vorkerkungen seitens der Zentrale sollten einen widersprüchlichen Bezug der Prämien verhindern, z.B. das Schiffe als aufgelegt gemeldet wurden und in Wirklichkeit an ihnen Reparaturen durchgeführt wurden. Die Auflegung mußte daher von der Zentralstelle genehmigt werden. Zur Sicherung des Einkommens waren Strafen festgelegt.

Das Prinzip der Norwood Co. bestand somit in der Festlegung von Mindestraten kombiniert mit einem Auflegepool. Allerdings bildeten die Überscebrampschiffe eine große Gefahr für diesen Verband. Große Trampschiffe traten als Außenseiter auf und drückten die Raten wieder auf das alte Niveau. Als weiterer Nachteil für die Unwirksamkeit der

Norwood Co. wäre das Fernbleiben wichtiger Trampschiffahrtsländer zu nennen. Obwohl die meisten randstaatlichen, deutschen und skandinavischen Reedereien in der Norwood Co. vereinigt waren, erfolgte kein Beitritt der britischen, holländischen und russischen Tramps.

1935 wurde innerhalb der Baltic and International Maritime Conference ein neues Abkommen geschaffen. Diesmal wurden wieder Mindestfrachten festgelegt und als Neuheit auch die Linienschiffahrt mit einbezogen. Trotzdem aber lag das Schwergewicht auf der Vereinheitlichung der Konditionen.

Im folgenden Jahre schlossen sich die Reeder in einer Umründung, dem Baltwhite Timber Scheme zusammen. Hier handelte es sich wiederum um ein Mindestfrachtenabkommen, dessen Wirksamkeit durch die stärkere Beteiligung besser war. So waren allen interessierten Nationen außer den Russen darin vertreten. In der Folgezeit konnten auch die Minimalraten wiederholt bis 1938 erhöht werden, doch sanken sie im September 1938 wieder auf den Stand von 1937.

Nach dem 2. Weltkrieg setzte die Baltic Conference ihre bisherigen Bestrebungen weiter fort und brachten neben zahlreichen Modellverträgen auch folgende zwei Standardformulare heraus:

a) "Congenbill" ein Verladedokument, das für Sendungen bestimmt ist, deren Transport auf Grund einer Charterparty erfolgt, und

b) "Conbill", das ein selbständiger Frachtvertrag ist und die wichtigsten Klauseln enthält.^{1/}

Der heutige Mitgliedsstand der Baltic Conference umfaßt bereit 390 Reeder mit einer Gesamttonnage von rund 8,8 Millionen BRT.^{2/} Wenn man aber beachtet, daß diese Vereinigung erst knapp 10 % der Welttonnage umfaßt, ist ersichtlich, warum bisher noch keine besseren Ergebnisse erzielt werden konnte.

In der regelrechten Überseetrampschiffahrt schlossen sich die Seeschiffer oder 1904 in der Sailingship Owners

1/ "Verkehr" 1949, No. 23, S. 886.

2/ "Transport" 1949, No. 22, S. 847.

International Union zusammen. Sie umfaßte die meisten großen deutschen, englischen und französischen Segelschiffe und bezweckte auch die Festsetzung von Mindestraten. Der Erfolg war aber nur mäßig, da namentlich die Dampferkonkurrenz Schwierigkeiten machte.

Bis zum Jahre 1934 wurden in der Überscetrampfahrt keine weiteren Kollationsversuche unternommen, trotzdem die Trampschiffahrt in den Jahren 1930 bis 1935 durch die dauernden Ratenstürze stark gelitten hatte, zumal die Konkurrenz seitens der Linienschiffahrt verstärkt worden war.

So entschloß sich gegen Ende 1934 die britische Regierung - auch aus nationale Prestige Gründe - die bedrängten britischen Trampreeeder mit 2 Millionen £ zu unterstützen. Diese Beihilfe wurde aber von der Bedingung abhängig gemacht, daß der Wettbewerb zwischen der britischen Tramp- und Linienschiffahrt eingeschränkt werden müsse, und die Unterstützung lediglich einer Besserung der Konkurrenzverhältnisse der englischen Schiffe gegenüber der ausländische subventionierten dienen sollte.^{1/}

Dem nunmehr geschaffenen Tramp Shipping Administrative Committee gehörten also auch Liniensreeeder an. Das Committee nahm Verbindung mit ausländische Reedereien auf und Konferenzen auf und konnte mehrere wichtige Vereinbarungen über Mindestraten für die wichtigsten Getreidetransportwege treffen, die sich auch günstig auswirkten. Ende 1937 wurden die Subventionen seitens der britischen Regierung aufgehoben, da sich das Rateniveau wesentlich gebessert hatte. Doch wurde dem Tramp Shipping Administrative Committee nahegelegt, die Zusammenarbeit auf freiwilliger Basis fortzusetzen.

Diesen Vorschlag brachte das Committee auch in der Folgezeit zur Durchführung und schloß wiederum Mindestratenvereinbarungen ab. Diese sogenannte Scheme of Voluntary Co-operation trat am 1.1.1938 in Wirksamkeit und war bis 31.12.1939 befristet.

Zur Mitarbeit konnten außer englischen Reedereien - Linien- und Trampunternehmen - der größte Teil der beteiligten griechischen, norwegischen, jugoslawischen und holländischen Reedereien gewonnen werden. Nach und nach beteiligten sich die meisten Schifffahrt treibenden Länder mit Ausnahme von den USA - die damals noch keine eigenen Überseetrampflotte besaßen - und Japan - das seine Trampschiffe ausschließlich für seine nationalen Zwecke verwendete - . Die Vereinbarungen des Scheme's bezogen sich hauptsächlich auf die Getreidevers Schiffungen vom La Plata USA-Northern Range/ St. Lawrence und Australien nach UK-Kontinent.

Die wichtigsten Bestimmungen des Scheme's waren:

1. Innehaltung der vom Tramp Shipping Administrative Committee vorgeschriebenen Mindestfrachten.
2. Beachtung von Verboten bzgl. des Anlaufens bestimmter Häfen und der Übernahme von Ladung.
3. Benutzung der vorgeschriebenen Standardformulare für Charter-parties.
4. Abschluß von Zeitcharter-parties nur unter der Bedingung, daß die Zeitcharter-party auch die Raten und Bedingungen des Scheme's einhält.
5. Erteilung aller gewünschten Auskünfte an das Tramp Shipping Administrative Committee.
6. Innehaltung der Lohnsätze und Arbeitsbedingungen.
7. Beteiligung an den Kosten des Scheme's

Bei Verletzung dieser Anordnung mußten Strafgebühren gezahlt werden. Die Überwachung lag in Händen von 16 Vertretern der Trampreedern und 6 Vertretern der Linien. Insgesamt wurden 90% aller britischen Trampunternehmer für diese Organisation gewonnen. Jedoch umfaßte das Scheme nur Schiffe über 2.500 BRT

Die Wirkung dieser Übereinkommen mag an der Entwicklung der Frachtraten studiert werden. Die Raten konnten teilweise bis zu 50 % erhöht werden. Die nachstehende Übersicht.

1/ Schütt, W., a.a.O., S. 101.

zeigt die Auswirkungen des Schemes auf die Frachtraten.

Entwicklung der Mindestraten für Getreiden.^{1/}

Verschiffungen vom La Plate (obere Flußhäfen) nach U.K./Kontinent, Basisraten für 1016 kg in engl. sh und pence.

| Zeitpunkt der Ratenänderung | Schiffsgrößen: | | |
|-----------------------------|----------------|---------------|----------------|
| | bis 5.500 BRT | bis 8.000 BRT | über 8.000 BRT |
| Mai 1935 | 17/- | 16/6 | 16/1 |
| Sept. 1935 | 17/- | 16/6 | 16/3 |
| Nov. 1935 | 18/3 | 17/9 | 17/6 |
| Juli 1936 | 18/9 | 18/3 | 18/- |
| Ende Juli 1936 | 19/6 | 19/- | 18/9 |
| August 1936 | 20/3 | 19/9 | 19/6 |
| Oktob. 1936 | 22/9 | 22/3 | 22/- |
| Januar 1937 | 25/6 | 25/- | 24/9 |

Verschiffungen von USA - Northern Range/St. Lawrence nach U.K./Kontinent. Basisraten für 1 Quarter (rd. 12,7 kg) in sh und d.

| Zeitpunkt der Ratenänderung | | |
|-----------------------------|--------------|----------------------|
| April 1935 | 1 7/5 - 1/6 | je nach Schiffsgröße |
| Oktober 1935 | 1/10,5 - 1/9 | " " |
| April 1936 | 2/1,5 - 1/9 | " " |
| Juli 1936 | 2/3 | |
| Oktober 1936 | 2/6 | |
| Januar 1937 | 2/9 | |

Diese Beispiele zeigen bereits deutlich den Einfluß einer geschlossenen Verbandsbildung auf die Raten.

Trotzdem hatte auch gleich zu Beginn das Scheme of Voluntary Co-operation gegen Eigenmächtigkeiten seiner Mitglieder anzukämpfen, die seine Wirksamkeit in Frage stellen konnte. So versuchte eine griechische M Kleinfirma, die etwa 100 Schiffe bereederte, die vorgeschriebenen Mindestraten

^{1/} Schlitt, W., a.a.O., S. 99.

in der La Plata Fahrt erheblich zu unterbieten. Jedoch konnte dieser Zwischenfall gütlich geregelt werden.

Er zeigte aber deutlich, daß die einzelnen Reeder sich auch unter Opfern einem gemeinschaftlichen Ziele unterordnen müssen, wenn der Zweck der Vereinbarung wirklich erreicht werden soll.

b) Tankerpool.

Eine Sonderstellung in der Welthandelsflotte nehmen die Tankschiffe ein. Es handelt sich hier um eine Reihe von Spezialschiffen, die ausschließlich für den Transport von Erdölen aller Arten und Verarbeitungstufen gebaut sind. Somit ist also der Wettbewerb der Tankschiffe ausschließlich ein innerer, d.h. außenstehende Schiffe anderer Art, z.B. Frachtschiffe können nicht als Konkurrenten auftreten, es sei denn im Transport geringer Mengen hochwertiger Spezialöle, die in Fässern verladen werden. Dies fällt aber mengen- und wertmäßig kaum ins Gewicht. Umgekehrt können natürlich Tanker auch keine andere Fracht als Öle befördern und scheiden somit als Konkurrenten der übrigen Welthandelsflotte, durch die Eigenart ihrer Transportleistung bedingt, aus. Privatwirtschaftlich konkurriert also die Beförderung der Erdöle nicht mit dem Transport von Kohle, volke- und weltwirtschaftlich ist aber eine Konkurrenz unbestreitbar.^{1/} Helander versteht darunter die allmähliche Verdrängung der Kohlentrams durch Öltanker, gefördert durch die technische Umstellung von Kohle- auf Ölverbrauch.

Zu den Tankschiffen werden ferner noch die Tanker für den Transport von Walöl, Melasse und die neuerdings auch auftauchenden Weintanker gerechnet.

1/ Helander, Sven, Der Tonnageüberfluß in der Weltwirtschaft. W.A., Jena 1926, S. 85.

Wenn wir die Struktur der Tankerflotten einhender betrachten, sehen wir, daß ein Großteil der Tankschiffe im werkseigenen Verkehr beschäftigt ist, sich im Besitz von Ölbohrungsgesellschaften und Raffinieren befindet. Der Rest, die konzernfreie Tankschiffahrt wird ausschließlich als Trampfahrt betrieben.

Aufteilung der Tankerflotte nach Besitzverhältnissen.^{1/}

| Eigentümer Stand 1.1.1936 | Tanker in 1.000 BRT | i.v.H. der Welttonnage. |
|--|---------------------|----------------------------|
| Ölgesellschaften der STANDARD-OIL Gruppe | 1,649 | 19,0 % |
| Ölgesellschaften der brit.- niederländ. Gruppe | 1,344 | 15,5 % |
| andere Ölgesellschaften | 1,346 | 15,5 |
| Unabhängige Reeder und Walfänger (außer USA) | 2,998 | 34,6 |
| Unabhäng. Reeder in den USA | 315 | 3,6 |
| Marine und Regierungskontroll. Tanker in den USA | 593 | 6,8 |
| Japanische Tankreeder | 174 | 2,0 |
| Gesellschaften, die nicht Öl oder Walöltransport betrei- ben (Molasse etc) | 242 | 2,8 |
| | <hr/> 8,659 | <hr/> 100,0 % |

In Zeiten der Konjunktur beschäftigen die Ölkonzerne auch freie Tanker durch Charterung für ihre Zwecke. Tritt aber eine wirtschaftliche Depression auf, dann werden die Ölgesellschaften nur ihre eigenen Tanker beschäftigen, und die Trampreeder sind durch ein Nachlassen der Nachfrage stark gefährdet. Für einen Zusammenschluß kommen aber nur die freien Reeder in Frage. Bereits 1923 wurde der erste Versuch gemacht und die Norwegian Tankcentral gegründet. Infolge mangelnder Beteiligung war ihr aber kein Erfolg beschieden und so wurde sie darum 1933 wieder aufgelöst.

1/ Koopmans, T. Netherlands Economic Institute, London-Haarlem, 1932, "Tanker Freight Rates and Tankship Building", S. 61.

Die Zunahme des Welthandels und die immer weiter gehende Spezialisierung hatten den Anteil der Tanker an der Welthandelsflotte relativ und absolut steigen lassen.

| | 1/ | 2/ | 2/ |
|-----------------------------------|--------------------------------|--|-------|
| Weltproduktion an Erdöl in Mio t. | Welttankerflotte in 1.000 BRT. | Welttankerflotte in v.H. d. Welthandelsflotte. | |
| 1914 | 53,6 | 1,479,0 | 3,0 % |
| 1924 | 144,7 | 5,243,2 | 8,2 |
| 1928 | 183,8 | 6,620,0 | 9,9 |
| 1929 | 205,8 | 7,021,0 | 10,4 |
| 1930 | 196,1 | 7,627,9 | 11,0 |
| 1931 | 189,3 | 8,650,1 | 12,3 |
| 1932 | 180,5 | 8,911,3 | 12,8 |
| 1933 | 197,1 | 8,863,0 | 13,0 |
| 1934 | 208,0 | 8,776,0 | 13,4 |
| 1935 | 226,4 | 9,009,0 | 13,9 |
| 1936 | 246,4 | 9,316,3 | 14,3 |
| 1937 | 280 | 9,957,1 | 15,8 |
| 1938 | 275 | 10,715,7 | 15,8 |
| 1939 | 284 | 11,436,9 | 16,5 |
| 1947 | 430 | 23,801 | 28,3 |

Aus dem vorstehenden Ziffernmaterial ist besonders die Diskrepanz zwischen steigender Bautätigkeit und fallender Erdölproduktion in Jahren 1929 bis 1933 ersichtlich. In den vorhergegangenen Jahren waren Ölproduktion und der Ölverbrauch so stark angewachsen, daß die vorhandenen Tanktonnage kaum genügt hatte. Durch die günstigen Raten war die Bautätigkeit anrekurbelt worden, die sich aber in den folgenden Jahren erst, als der Verbrauch an Erdöl schon zu rückgegangen war, auszuwirken begann. Das Überangebot an Tonnage wurde durch die verminderte Ölproduktion weiter vergrößert.

-
- 1/ Statistical Year Book of the League of the Nations 1937/38, S.132.
u. Österr. Volkswirt, Sonderheft 1948 "Statistik der Weltwirtschaft 1937 - 1947, S. 56.
- 2/ Verkehrswissenschaftliche Abhandlungen, a.a.O., S-69, Heft 9.

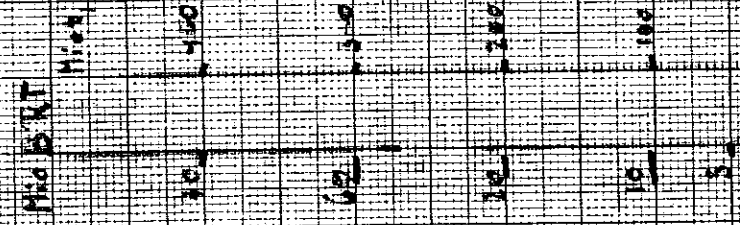
Mid BRT

Mid. Temperature and Wind

Temperature -
Fahrenheit

Relative Humidity -
Percent

Temperature -
Fahrenheit



Anfang 1934 war die Lage in der Tankschiffahrt schon so schlecht geworden, daß etwa 25 % der Tonnage aufgelegt werden mußten. Im Mai 1934 wurde daher die International Tanker Owners Association (sog. Sherwater-Plan) gegründet. Diese Organisation sah einen Auflegepool vor. Die Bestimmungen des Pools erforderten die Ableiferung eines bestimmten Prozentsatzes, der mit 35 % limitiert war, von den eigenfahrenen Bruttofrachteinahmen. Aus der gemeinsamen Kasse wurden nun den aufgelegten Schiffen bis zu 4 sh je BRT und Monat vergütet. Es handelt sich hier demnach um eine Abrechnungsgemeinschaft mit dem Ziel einer Tonnageangebotverminderung. Wenn die Raten nachließen, wurden die abzuliefernden Beiträge erhöht, um so einer größeren Anzahl von Reedern den Anreiz zur Außerverkehrziehung und Auflegung ihrer Tonnage zu geben. Diese Organisation wurde auch straff durchgeführt und zeigte bald Erfolge, wie sie aus dem Anziehen der Raten für Öl nach dem Kontinent zu erkennen sind.

Raten für clean oil cargo für die Route Golf v. Mexico/
U.K./Kontinent in sh per Tonne (Bruchteile von sh sind
in Dezimalen, nicht in pence angegeben).

| Zeit | Frachtrate | Poolbeitrag | Treibstoffkosten f. mittleren Tanker. |
|--------------|------------|-------------|--|
| Jänner 1933 | 8,6 | - | 2,7 |
| Jänner 1934 | 8,8 | - | 2,1 |
| Mai 1934 | 10,3 | 1,0 | 2,1 |
| Oktob. 1934 | 12,3 | 1,8 | 2,1 |
| Novemb. 1934 | 12,5 | 1,9 | 2,0 |
| Mai 1935 | 12,0 | 1,8 | 2,1 |
| Novemb. 1935 | 15,4 | 2,3 | 1,8 |
| Mai 1936 | 14,7 | 0,7 | 1,8 |
| Novemb. 1936 | 11,3 | 0,8 | 1,8 1/ |

1/ Koopmans, T., a.a.O., S. 172.

Ann.: Zum Vergleich sei die heutige Rate Gulf/U.K. für dirty oil cargo mit sh 44 d 9 je Tonne angegeben. "Shipping World" v. 12.10.1949.

Das Aufleigegeld konnte bald von 1 sh auf 3 sh erhöht werden. Da immer mehr Tonnage in Fahrt gesetzt wurde und auch konnte, verringerte sich auch die Umlage, so daß Mitte 1937 nur noch ein $3/4$ % abgeführt werden mußte. Im November 1936 umschloß der Pool etwa 2,6 Millionen BRT norwegischer, britischer, italienischer, schwedischer, französischer, deutscher, dänischer, holländischer und griechischer Tanktonnage. Interessant ist in diesem Zusammenhang auch der Anteil der Tanktonnage an der gesamten nationalen Tonnage der einzelnen Seefahrtsländer:

Tanktonnage in vom Hundert der nationalen Tonnage.

| | 1929 ^{1/} | 31.8.1939 ^{2/} | Ende 1947 ^{2/} |
|----------------|--------------------|-------------------------|-------------------------|
| Dänemark | 5,6 % | 14,0 % | 13,4 % |
| Frankreich | 5,0 | 15,7 | 18,1 |
| Großbritannien | 10,7 | 26,3 | 27,6 |
| Italien | 7,8 | 18,1 | 20,8 |
| Niederlande | 8,9 | 25,0 | 20,9 |
| Norwegen | 24,2 | 64,5 | 56,6 |
| Schweden | 3,3 | 16,3 | 25,7 |
| USA | 20,1 | 49,9 | 40,3 |

Die angeführten Prozentsätze mögen wohl hoch erscheinen, sind aber durch die verhältnismäßig große Durchschnittstonnage eines modernen Tankers - in den USA haben die Tanker meist 12,500 BRT und es sind während des Krieges sehr viele Tankerneubauten von Stapel gelaufen - durchaus erklärlich. Würde man den Prozentsatz der Anzahl der Tanker gegenüber der Anzahl anderer Frachtschiffe rechnen, so ergäbe sich eine wesentlich kleinere Zahl.

Für die nachkriegszeit wäre zu sagen, daß bisher noch keine Nachrichten über nennenswerte Auflegungen von Tankschiffen vorliegen.

-
- 1/ Verkehrswissenschaftliche Abhandlungen, Heft 9, a.a.O., S. 69
 2/ Eigene Berechnungen nach "Shipping World" Nr. 2909, S. 364 und "Transport" 1948 No 17., S. 7466.

3. Kapitel.

=====

Die staatlichen Beeinflussungs- und Beschränkungsmaßnahmen des Wettbewerbs zur See.

Bereits im Mittelalter war die Seeschifffahrt das Objekt staatlichen Protektionismus. So betrieben bereits die Stadtstaaten Venedig und Florenz eigene Staatsflotten. Auch von der Hanse wurden im 14. Jahrhundert in dieser Richtung Vorstöße unternommen. Diese entsprangen wohl nicht immer kommerziellen Erwägungen, sondern sie wurden zum großen Teil von politischen und Sicherheitsinteressen geleitet. So war es beispielsweise hanseatischen Schiffseigentümern verboten, ihre Schiffe an Nichthanseaten zu verkaufen oder zu verpachten, sowie fremde Schiffe zu benützen oder Nichthanseaten als Seeleute zu beschäftigen. Ihren Höhepunkt fanden diese Bestrebungen in der Erlassung der englischen Navigationsakte 1651 durch Cromwell. Dieses Gesetz sah vor, daß jeder Handel aus den Ursprungsländern den Schiffen Englands und den Schiffen dieser Länder vorbehalten war. Der Gesamtüberseehandel, also auch der Handel zwischen England und seinen Kolonien war allein englischen Schiffen zugänglich. Als englische Schiffe galten nur solche, die in englischem Besitz waren und auf englischen Werften erbaut waren, und deren Besatzung zu mindestens 75 % aus Engländern bestand. Durch die feste Beibehaltung dieses Gesetzes ist Englands Handel im Laufe der Zeit groß geworden. Diese Wirkung der Navigationsakte konnte aber nur dadurch erzielt werden, daß hinter der englischen Handelsflotte die damals stärkste Seemacht stand, die auch in der Lage war, die kommerziellen Interessen der britischen Kaufleute zu schützen. Erst mit der Ausbreitung der liberalistischen Ideen wurden 1849 die Navigationsakte aufgehoben.

Solange die eigentlichen Weltmeere noch nicht allzusehr befahren waren, konnte England seine Seeherrschaft ungestört aufrecht erhalten. Mit der Ausweitung des Verkehrsgebietes aber reichte die alte Vormachtstellung nicht mehr aus und England mußte seine protektionistischen Politik der militärischen Unterstützung seiner Handelsflotte aufgeben. So wandelte sich der ehemals militärische Wettstreit unter den Nationen in eine wirtschaftlichen im Rahmen des Liberalismus. Nunmehr ging der militärische Marineschutz in eine Marinehilfe, d.h. zur subventionierenden Schifffahrtspolitik über.^{1/} Diese Ära währte etwa bis zu Beginn des ersten Weltkrieges. Im Verlaufe der Kampfhandlungen war eine straffe Zusammenfassung der Handelschiffe erforderlich geworden und es entstanden neuerdings große Staatsflotten, eine Erscheinung, die auch nach dem zweiten Weltkrieg wieder beobachtet werden konnte. In diesem Sinne ist auch heute der Rückfall in scheinbar schon überholte Methoden zu erkennen, wenn auch teilweise augenblicklich wieder eine Reprivatisierung der Staatsflotten einzelner Staaten - z.B. in Frankreich - durchgeführt wird.

Welche Interessen hat nun der Staat bezüglich seiner Handelsflotte? Im vorgehenden Abschnitt haben wir das Streben der Reedereien nach Schaffung von Monopolen privatwirtschaftlicher Natur - ohne Rücksicht auf nationale Interessen, allein geleitet von dem Gedanken einer ausreichenden Rentabilität - besprochen. Hier soll nun das Wesen der staatlichen Beeinflussung erläutert werden.

Die Ziele des Staates liegen in zweierlei Richtungen. Einmal will man die eigene Flotte konkurrenzfähig gegenüber den ausländischen Schiffen machen - die kann durch entsprechenden materielle und moralische Unterstützung geschehen - zum anderen versucht man, den schädlichen Wettbewerb innerhalb der eigenen Flotte auszuschalten oder einzuschränken. Dies kann durch Schaffung eines staatlichen Monopols für die eigenen Schifffahrt geschehen, bzw. durch Verschiffungen

1/ Schultze, W., a.a.O., S. 67

auf eigenen Schiffen geschehen, Verwirklicht wurde dieser Gedanke bisher nur zum Teil und zwar durch die Schaffung einer vollständig verstaatlichten Flotte, wie es bei der U. d. S. I. R. der Fall ist, Innerhalb der eigenen Flotte ist nun jeder Wettbewerb ausgeschaltet, und da sie geschlossen nach außen hin auftritt, erhält sie den Charakter eines Nachfragekartelles, was sich besonders für andere Staaten in der Holztrampfahrt ungünstig ausgewirkt hat.^{1/} Die Schaffung eines Monopols für die Küstenschifffahrt, wie wie es heute in den meisten Staaten genießt, hat wohl die Ausschaltung des fremden Wettbewerbes zur Folge, aber der Wettbewerb innerhalb der eigenen Küstenschifffahrt bleibt weiter bestehen, wenn auch das Monopol eine Besserung der Rentabilität in vielen Fällen ermöglichte.

Eine Einschränkung des nationalen Wettbewerbes wird im allgemeinen durch eine Erleichterung der Konzentration erreicht werden. Vielfach wird die Gewährung von Subventionen von der Bedingung, daß diese nicht der Konkurrenz innerhalb der nationalen Schifffahrt dienen dürfen, abhängig gemacht.^{2/} So wurde auch der Baukredit für die "Queen Mary" (Cunard Steamship Co.) erst erteilt, als sich 1933 die Cunard Steamship Co und die Ocean Steamship-Navigation Co. zur Cunard White Star Line zusammengeschlossen hatten.^{3/}

Die Regelung der internationalen und nationalen Konkurrenz durch den Staat kann in verschiedener Art und Weise erfolgen.

1. Handels- und Schifffahrtsverträge.

Die wichtigsten Bestimmungen der Handels- und Schifffahrtsverträge zwischen zwei oder mehreren Staaten regeln die

1/ Siehe dazu auch S. 115.

2/ Siehe dazu auch S. 117.

3/ Auf Grund persönlicher Auskunft von Mr. Evans.

Frage der Gleichbehandlung, d.h. die Gleichstellung der ausländischen Schiffe mit denen der eignen Flagge und die Frage der Meistbegünstigung, d.h. die Gleichstellung der Schifffahrt des Zielhafens mit allen Fahrzeugen derjenigen Staaten, mit denen Meistbegünstigungsverträge abgeschlossen worden sind. Dies hat vor allem großen Einfluß auf die Transportkostenkalkulation. In diesen Klauseln über die Gleichstellung in Zöllen und Steuern sind auch die entsprechenden Vorschriften enthalten.

Falls keine Gleichbehandlung abgeschlossen worden ist, so können erhöhte Zoll-, Steuer-, und Abgabensätze prohibitiv wirken und so die Schifffahrt eines fremden Landes völlig aus dem Wettbewerb mit der eigenen ausschließen. Auf diese Art kann der eigenen Schifffahrt ein beschränktes Monopol geschaffen werden.

Weitere Bestimmungen der Handels- und Schifffahrtsverträge beziehen sich auf die gegenseitige Anerkennung der gesetzlichen Vorschriften. Solche können sein:

Die wechselseitige Anerkennung der Schiffsmeßbriefe.

Da die Hafenabgaben und Gebühren meist nach dem Nutzungsraum eines Schiffes berechnet werden, ist die betriebswirtschaftliche Seite solcher Abmachungen verständlich.

Vorschriften über Ausrüstung, Einrichtung und Sicherheit der Fahrzeuge.

In den meisten Staaten bestehen heute Mindestvorschriften über die Ausrüstung, Einrichtung und Sicherheitsvorkehrungen an Bord der Schiffe. Sind diese Bestimmungen in zwei Handels miteinander treibenden Staaten verschieden, so ist eine gegenseitige Anerkennung erforderlich, wenn nicht die Reedereien des einen Landes durch erhöhte Kosten für zusätzliche Einrichtungen dieser Art belastet werden sollen.

Auch können nachträgliche Verbesserungen schlechter Ausrüstung der Reederei Mehrkosten verursachen, die

sich aus den den Kosten für die zusätzliche Ausrüstung und Entschädigungen für den Empfänger der Ware infolge Nichteinhaltung der Lieferfristen ergeben.

Abmachungen über Strandungs- und Schiffsbruchsfall.

Für Länder, mit denen keine Gleichbehandlung oder gegenseitige Anerkennung erreicht worden ist, wird der Reeder in der Reisekalkulation Risikoprämien berücksichtigen.

Vereinbarungen über die Errichtung von Niederlassungen und Agenturen in den bedienten Häfen.

Diese sind auch betriebswirtschaftlich insofern von Bedeutung, als einei Agentur in der Regel schon werbend wirkt. Dadurch wird auch das Transportgeschäft gesteigert. Durch Erwartung einer Steigerung des Umsatzes kann eine Verbilligung der Transportkosten erreicht werden. Im umgekehrten Fälle kann durch Ausschluß von fremden Agenturen eine Wettbewerbseinschränkung die Folge sein.

Bestimmungen über eine Verhinderungen der Doppelbesteuerung und Doppelversicherung.

Diese haben ebenfalls direkt einen Einfluß auf die Kostenrechnung der betreffenden Reedereien. Indem einzelne Staaten durch solche Bestimmungen begünstigt sind, kann eine Diskriminierung der verschiedenen Seefahrtsstaaten angestrebt werden, um die Konkurrenz zu beeinflussen.

Eine beabsichtigte Minderung des Wettbewerbes trat auch in dem Handelsvertrag zwischen England und der U. d. S. S. R. deutlich zutage. Dieser Vertrag vom 16. Februar 1934 bestimmte, daß der Seetransport nicht mehr Gegenstand des freien Wettbewerbes sein soll, sondern daß andere Bestimmungsgründe dafür entscheidend sein sollen, welche Flagge den Seetransport eines bestimmten Landes durchführen wird.^{1/}

1/ Drewa, M., "Gegensätzliche Tendenzen in der Schifffahrtspolitik" i. Wirtschaftsdienst, Heft 28, v. 28.6.1935.

An diesem Beispiel läßt sich klar die Bedeutung der modernen Schifffahrtspolitik erkennen und welcher Einfluß auf die Wettbewerbslage durch sie genommen werden kann. Man könnte fast zu dem Schluß kommen, daß durch die Mittel der Schifffahrtspolitik ein immer größerer Einfluß auf die Wettbewerbslage in der internationalen Schifffahrt gewonnen wird, - als durch die privatwirtschaftlichen Vereinbarungen - deren Bedeutung im heutigen Zeitalter der Planwirtschaft immer mehr nachläßt - erreicht werden kann.

2. Vorschriften über die Durchführung des Reederei- betriebes

In der Kostenrechnung einer Reederei kommt den Vorschriften eines Staates über Abgaben, Steuern, Zölle, über Schiffe, Besatzungen und sonstige Anordnungen große Wichtigkeit zu. Sie können die Rentabilität und Konkurrenzfähigkeit wesentlich beeinflussen. Die wichtigsten Vorschriften beziehen sich auf:

| | |
|-------------------|--|
| <u>Schiff:</u> | Ausrüstung, Einrichtung, Signale, Sicherheitsvorkehrungen, Instandhaltung etc. |
| <u>Besatzung:</u> | Löhne, soziale Lasten, Arbeitszeit, Unterkunft, Verpflegung, Wachsysteme, Anteil heimischer Seeleute, Mindestbesatzung etc. |
| <u>Sonstige:</u> | Flaggenrecht, Registerintragung, amtl. Vermessung, Heimathafen, Klassifikation, Sicherheitsvorschriften für gefährliche Ladung, Quarantäne, Ladelinie etc. |

Die meisten dieser Bestimmungen sind in internationalen Konventionen für alle beteiligten Staaten geregelt. Werden diese aber von manchen Staaten wie z.B. Panama nicht beachtet, so ergibt sich für diese Schiffe solcher Länder eine erhöhte Wettbewerbsfähigkeit durch den Wegfall der für diese Bestimmungen aufzuwendenden Kosten.

3. Subventionen, die den Wettbewerb einschränken sollen.

Bisher haben wir die Subventionen unter dem Gesichtspunkt der Ausgleichssubventionen als die wettbewerbsfördernden Beihilfen betrachtet.

Durch direkte Subventionierung wird ein Ratendruck ausgeübt, der in der Folge zur Verbandsbildung führt. Werden dann auch die Neubauten subventioniert, so zeigt sich allmählich eine Tendenz zur Tonnagevermehrung über das nötige Maß hinaus. Der Wettbewerb wird erhöht und wirkt wiederum verbandsbildend. Die Verbände ihrerseits aber suchen den Wettbewerb weitgehend einzuschränken. Das kann aber nur dann der Fall sein, wenn die gewährten Subventionen der Schaffung eines gleichartigen "Rentabilitätsniveaus" dienen. Ist dieses Ziel der Schifffahrtspolitik erreicht worden, dann kann die Subventionierung auch als Wettbewerbseinschränkung angesprochen werden.

Ähnliche Folgen zeigt auch die Schaffung eines Monopols für die Küstenschifffahrt. Die Subvention liegt hier in der Differenz zwischen Monopolraten und den Raten im Falle freien Wettbewerbes und wird von den Abladern aufgebracht. Durch dieses Monopol erfolgt eine Einschränkung, bzw. völlige Ausschaltung fremder Konkurrenz und als angenehme Begleiterscheinung zeigt sich die Hebung des Rentabilitätsniveaus der subventionierten Küstenschifffahrt.

Andere indirekte Subventionen wie bevorzugte Behandlung in der Konzessionserteilung für Reedergründungen von Staatsangehörigen des eigenen Landes oder die Zusicherung der Regierung, bestimmte Transporte nur durch eine nationale Reederei durchführen zu lassen, schränken den Wettbewerb ebenfalls ein.

4. Wettbewerbseinschränkung durch Förderung der
Verbandsbildung und durch Zwangskartelle.

Der Staat kann die Bildung von Verbänden in der Seeschifffahrt fördern, indem er Außenseitergründungen erschwert oder verhindert. Im positiven Sinne kann er vermittelnd und helfend einspringen, wenn ein Verband auseinander zu brechen droht. Die Motivierung dieser Politik geht dabei von dem Standpunkt aus, daß der einzelne sich nicht auf Kosten der Gesamtheit Sondervorteile verschaffen soll. Immer soll das nationale Wohl im Vordergrund stehen. Diese Bestrebungen haben vielfach zur Bildung von Zwangskartellen geführt, da es auch die Unternehmer selbst waren, die auf dieses Ziel hingearbeitet haben.

Erst in jüngster Zeit (Ende 1949) ist ein Vorfall dieser Art zu verzeichnen. Die South Africa Lines richteten ein Gesuch an die Südafrika-Konferenz um Aufnahme in den Verband, was von dieser abgelehnt wurde. Daraufhin wandtensich die South Africa Lines an die Regierung der S.A.U. mit der Bitte um Intervention und um Erlass entsprechender Gesetze, die die Bildung von Zwangskartellen bestimmen sollte.^{1/} Hierbei wurde richtig von der neueren Erkenntnis ausgegangen, daß Außenseiter oft mehr schädlich als nützlich sind.

Rieger beurteilt die Außenseiter wie folgt: "Sie segeln sozusagen im Windschatten des Verbandes, genießen auskömmliche und gesicherte Preise und machen eventuell mit geringen Unterbietungen das Geschäft. Auf der anderen Seite haben sie keine Opfer zu bringen. Sie zahlen keine Verbandsbeiträge und können in jedem Falle handeln, wie es ihnen gut dünkt und sie nehmen keine Bindung auf sich. Dadurch ist der Erfolg des Verbandes natürlich sehr in Frage gestellt." ^{2/}

1/ "Transport" 1949, No. 48, S. 1915.

2/ Rieger, W., Einführung in die Privatwirtschaftslehre, Nürnberg 1928, S. 137.

Privatwirtschaftlich läßt sich eine vollständige Monopolstellung nur selten erreichen. Um nun alle Außenseiter tatsächlich ausschalten zu können, bleibt nur die Möglichkeit eines Zwangskartelles. Diese vereinigen alle Unternehmen einer Branche, neugegründete kommen automatisch in dieses Kartell mit hinein.

In Gegensatz zu Rieger, der die Kartelle wegen der schädigenden Außenseiter fordert, verlangt Schmalenbach eine Zwangskartellierung wegen der großen Differenz

zwischen Leistungskapazität - die größtmögliche Leistungsmenge eines Unternehmens - und Produktionskapazität - die tatsächlich erbrachte Leistungsmenge eines Unternehmens. Die ständige Bereitschaft für eine eventuelle volle Ausnutzung der Leistungskapazität, wobei dann Leistungskapazität und Produktionskapazität die gleiche Größe einnehmen. Da aber meist die Produktionskapazität geringer ist als die mögliche Leistungskapazität, ist eine Unterbeschäftigung des Betriebes die Folge. Um nun diese zu verhindern, müssen Zwangskartelle geschaffen werden.^{1/}

Die Einstellung der Staaten zu Kartellen und Zwangskartellen ist sehr unterschiedlich. Während Deutschland die Zwangskartelle fördert, werden sie in den USA völlig abgelehnt.

Zu den Fragen der Zwangskartelle in der Seeschifffahrt wäre noch zu bemerken, daß eine Regelung hier auf besondere Schwierigkeiten stößt, da diese Kartelle eine größere Zahl von Staaten umfassen müssen, um wirksam gestaltet zu werden.

1/ Schmalenbach, E., Grundlagen der Selbstkostenrechnung und Preispolitik, Leipzig 1930, S. 100.

5. Die Beeinflussung des Wettbewerbes durch staatliche Ratenfestsetzung.

Ähnlich der Ratenfestlegung durch die Kartelle der privatwirtschaftlichen Verbände ist auch eine Raten-gestaltung durch den Staat möglich. Sie kommt aber nur in den seltensten Fällen vor, da in der Schifffahrt, wie vielleicht in keinem anderen Zweig der Wirtschaft, private Initiative am Werk ist und sein muß.

In den anglo-amerikanischen Ländern wurde in der Kriegszeit ähnlich den Höchstpreisen der Industrie und des Handels das Rateniveau kontrolliert. Diese offiziellen Raten würden auch noch längere Zeit nach dem Kriege beibehalten und ihr früherer Charakter als Höchstpreiswandelte sich bald in eine Mindestrate um. So fand eine Subventionierung der britischen und der US-Schifffahrt statt. Als dann Ende 1948 die Regierungskontrolle über ver-schiedene Raten aufgehoben wurde, zeigte sich die Höhe der Subventionierung. Die Getreideraten von Vancouver (Kanada) nach U.K. (Großbritannien) fielen auf sh 87/6, für ausländische Schiffe auf sh 80/-, während die offizielle, sog. kontrollierte Rate vorher sh 93/9 betragen hatte. Auch verlangten ausländische Reeder in der australischen Getreidefahrt weniger als die offizielle Rate betrug. Für die Holzfahrt von Vancouver betrug die offizielle Rate sh 96/- und die tatsächliche sh 82/6 ^{1/} Als Folge zeigte sich eine Abwandern zu den billigeren Schiffen, sofern nicht eine Verpflichtung zur Benutzung britischer Schiffe bestand.

In der US-Schifffahrt zeigte sich eine analoge Erscheinung. Hier sieht die "Economic Co-operation Act" vor, daß mindestens 50% aller Waren im Rahmen des ERP auf amerikanischen Schiffen befördert werden sollen, insoweit als dies durchführbar erscheint und bis zu dem Ausmaß, als derartiger Schiffsraum zu "Marktraten" erhältlich ist. ^{2/}

1/ "Verkehr" 1948, No. 51, S. 1213.

2/ "Verkehr" 1948, No. 21, S. 492.

Hierbei ist unter Marktrate der Weltmarktpreis zu verstehen. Um nun die europäischen Länder vor Übervorteilung zu schützen, blieben gleichzeitig die kontrollierten Raten in Kraft. Obwohl es nicht gestattet ist, diese Raten zu unterbieten, kommt dies doch häufig vor und so haben besonders französische Reeder die Raten für Getreide und Kohle bis zu US- $\$$ 5.- unterboten. Dabei ist zu bedenken, daß die kontrollierten Raten zum Schutz der US-Trampschifffahrt festgelegt wurden und eine Unterbietung um US- $\$$ 3 - 3,5 schon eine Unrentabilität der Trampschiffe zur Folge hat. Nun stellt aber diese sog. Marktklausel einen besonderen Anreiz für die europäischen Reeder dar, da so die ECA auf Grund der obigen ERP-Gesetze gezwungen ist, für die ERP-Transporte die billigeren ausländischen Schiffe heranzuziehen. Dies wurde auch mehrfach vom Beauftragten für die Auslandshilfe der USA betont, denn falls die 50% Klausel trotz der billigeren europäischen Schiffe keine Anwendung finde, stelle dies eine nicht beabsichtigte Subvention der US-Trampflotte dar.^{1/}

Das Beispiel der 50% Klausel ist insofern besonders interessant, weil durch das Festhalten an dieser Relation einmal der Wettbewerb eingeschränkt wird und zu anderen durch die kontrollierte Rate den US-Trampschiffen eine ausreichende Rentabilität gesichert ist.

Grundsätzlich kann also festgehalten werden, daß Ratenfestlegungen seitens des Staates dann als wettbewerbs-einschränkend anzusehen sind, wenn sie mit einer gesetzlichen Verpflichtung zum Transport bestimmter Güter zu diesen Raten verbunden sind.

^{1/}V"Verkehr" 1948, No. 51., S. 1212.

Schlußwort.

=====

Schiffahrtskartelle, ja oder nein ? Diese Frage ist lebhaft unstritten worden, aber von der Praxis sind die Konferenzen bejaht worden. Im allgemeinen stellt sich der Staat gegenüber den Schiffahrtsvereinbarungen positiv rein als zu den Kartellen der Industrie. Dies mag seinen Grund darin haben, daß die Internationalität der Seeschifffahrt ein unumschränktes Monopol für die Seefahrt eines Landes selten zuläßt. Kartelle dieser Industrien dagegen gelangen verhältnismäßig leichter zu einem absoluten Monopol in einem einheitlichen Wirtschaftsgebiet und sind deshalb auch mehr schädlich als nützlich, vor allem dann, wenn einzelne Unternehmer diese Monopolstellung zu egoistischen Zwecken ausnützen. Wettbewerb muss bestehen, um die privatwirtschaftliche Organisationstätigkeit nicht erlahmen zu lassen. Aber dieser Wettbewerb muss sich in den Schranken einer fairen Konkurrenz halten. Er darf nicht ausarten, so dass alle Beteiligten geschädigt werden, sondern der Unternehmer soll zu besseren und grösseren Leistungen angespornt werden. In anderer Richtung aber darf die Einschränkung des Wettbewerbes nicht zu weit führen, da sonst alle Nachteile eines absoluten Monopols in den Vordergrund treten würden. Beide aber, zügelloser, ruinöser Wettbewerb und absolute Monopole sind gleichermassen schädlich, und müssen daher verhindert werden. Der goldene Mittelweg ist auch hier wieder der beste. Vielleicht ist gerade er in der Seefahrt am leichtesten zu erreichen, da immer wieder Ausenseiter eine völlige Monopolstellung verhindern und das Rateniveau auf einer für Reeder und Ablader, bzw. Exporteure gleich günstigen Basis halten.

In der Entwicklung des Kartellgedankens der Seeschifffahrt lassen sich zwei Stadien deutlich erkennen. Das erste reicht etwa bis zu Beginn des ersten Weltkrieges und in dieser Zeitspanne wurde die Regelung des Wett-

-bewerbes nahezu ausschliesslich privatwirtschaftlicher Vereinbarungen erreicht. Nach dem Kriege jedoch wurde der Einfluss des Staates auf die Wirtschaft überhaupt in den meisten Ländern stärker, es kam zur Schaffung von Staatsflotten und die Regierungen machten die Kartelle der Schifffahrt zum Werkzeug ihrer Handelspolitik. Vielfach griff der Staat in die Wirtschaft ein und versuchte durch Regelung der Konkurrenz - Vorschriften über unlauteren Wettbewerb, Konzessionierung etc. - eine Besserung der wirtschaftlichen Lage zu erreichen. Diese Kraft der Einflussnahme ist heute eher im Stärkerwerden als im Abflauen. Sicher ist aber nur, dass die private Unternehmerinitiative gerade in der Seefahrt nicht ausgeschaltet werden kann, da hier oft private Vereinbarungen mehr erreichen können, als dies Gesetze und Verträge vermögen. Der stets wechselnden Lage auf dem Markt und der sich daraus ergebenden Änderung der wirtschaftlichen Bedingungen kann nur die private Tätigkeit gerecht werden. Daher wurden auch die Reedereien nur in den wenigsten Staaten verstaatlicht und auch hier wird z.T. wieder eine Reprivatisierung vorgenommen.

Die Vorteile der Schifffahrtskartelle sind unbestritten. Durch sie wurde der Wettbewerb geregelt, die Raten konnten stabilisiert werden und die gesamte Schifffahrt sieht einer ruhigeren Entwicklung entgegen. Die Exporteure und Importeure können mit festen Raten kalkulieren, und die Auswirkungen dieser stabileren Lage reichen bis zu den entferntesten Wirtschaftssubjekten. Natürlich sind auch die Nachteile vorhanden, wie es eben nichts gibt, was nur gut oder nur schlecht ist. Diese Nachteile aber müssen auf ein Mindestmaß eingeschränkt werden, was nur durch verständnisvolle Zusammenarbeit aller Beteiligten erreicht werden kann. So wird sich diese dann für alle fruchtbar auswirken.



LITERATUR - NACHWEIS.

=====

- Arlett, H. Die Entwicklung der Seeschifffahrt und des deutschen Seeschiffbaues seit dem Kriege, Kiel 1926.
- Becker, E. Deutsche Überseeschifffahrt. Der Schicksalweg der deutschen Überseereederei von überragender Weltmachtstellung bis zur gewaltsamen Zerschlagung und das Werk ihrer Neuschöpfung. Heidelberg 1933.
- Benöhr, E. Veränderungen des nordatlantischen Seeverkehrs seit dem Weltkriege, Stuttgart 1927.
- Brandt, G. Kollisionen und Konzentrationen in der Lineinschifffahrt nach dem Weltkriege unter bes. Berücksichtigung Deutschlands. Diss. Frankfurt/Main 1935.
- Böer, F., Das Schiffbuch, Berlin 1941.
- Borgh, van der R., Das Verkehrswesen, Leipzig 1925.
- Botsch, H. Die Bedeutung der Seeschifffahrt über Hamburg unter bes. Berücksichtigung der tschecho-slowakischen Ein- und Ausfuhr, Prag 1927.
- "Die Organisation im Frachtverkehr der internat. Linienschifffahrt" i. Hamburger Überseeverkehrs-Handbuch 1928, Hamburg.
- Darsing, R. Kostenberechnung und Rentabilitätsnachweis in der Seefrachtschifffahrt, Betr.wirtschaftl. Rundschau. III. Jahrgang, Heft 12.
- Dinstl, F. Die Frachtkonferenzen in der Seeschifffahrt, Diss. Wien, 1936.
- Dormann, W. Technik und Wirtschaftlichkeit in der modernen Seeschifffahrt, Diss. Wien, 1943.
- Drews, M. "Gegensätzliche Tendenzen in der Schifffahrtspolitik" i. Wirtschaftsdienst, Heft 26 v. 28.6. 1935.
- Ebinger, F. Das Seefrachtgeschäft, II. Aufl. Hamburg 1931.
- Engländer, O. Theorie des Güterverkehrs und der Frachtsätze, Jean 1924.
- Erdmann, R. "Das System der Schifffahrtkonferenzen" i. Wirt. schaftsdienst 1927, Heft 52.



- Erdmann, R. "Die Konzernbildung in der Weltschifffahrt" i. Wirtschaftsdienst 1928, Heft 26.
- "- "Die Rationalisierung der Seeschifffahrt" i. Nauticus 1928.
- Esberger, J.T. Die Lage der Deutschen Seeschifffahrt, Frankfurt/Main, 1937.
- Eucken, W. Die Verbandsbildung in der Seeschifffahrt, München 1914.
- Fenchel, L. Die deutschen Schiffahrtsgesellschaften, Hamburg 1920, II. Nd. Hamburg 1921.
- Fitger, E. D. Die Wirtschaftliche und technische Entwicklung der Seeschifffahrt von der Mitte des 19. Jahrhunderts bis auf die Gegenwart, Hamburg 1903.
- Fischer, G. "Die Schiffahrtskonferenzen" i. Handwörterbuch der Betriebswirtschaft, Stuttgart 1928, IV. Bd.
- Fischer - Mayer - Reuther "Der Güter- und Personenverkehr" i. Handwörterbuch f. Staatswissenschaft, Jena 1930.
- Friedmann, E. Die führenden deutschen Schiffahrtsgesellschaften. Berlin 1927.
- Giése, K., Das Seefrachttarifwesen. Berlin 1919.
- Groß, J. Das Konferenzsystem der Linienschifffahrt unter bes. Berücksichtigung der Lage der deutschen Linien nach dem Kriege. Schiffahrtsjahrbuch 1926.
- Grundt, E. Handbuch der Schiffahrtsgesellschaften und Reedereien, Berlin 1929.
- Gruntzel, J., Die wirtschaftliche Konzentration, Wien, 1928.
- Hamann, R. Der Londoner Seefrachtenmarkt, Braunschweig 1931.
- Haselmann, F. Das Pool- und Konferenzsystem und die deutsche Seeschifffahrt, Schiffahrtsjahrbuch 1923.
- Helander, S. Art.: "Seeschifffahrt" i. Handwörterbuch d. Staatswissenschaften 7. Bd. Jena 1926.
- "- Die internationale Schiffahrtskrise und ihre wirtschaftliche Bedeutung, Jena 1928.
- - Der Tonnageüberfluß in der Weltwirtschaft, W.A. Jena 1928.
- Hellauer, J. "Nachrichten- und Güterverkehr" i. Handelshochschule Berlin 1932.



- Henig, R. Der neue Weltverkehr, Berlin 1920.
- Holzer, E. Die Wettbewerbslage der deutschen und amerikanischen Schifffahrt auf dem Nordatlantik, Jena 1931.
- Huldermann, B. Albert Ballin, 5. Aufl. Oldenburg & O. Berlin 1922.
- Kaegbein, A. Schifffahrt und Schiffsbau Deutschlands und des Auslandes, Handbuch 1912/13.
- Kalveram, W. "Finanzierungen" i. Handelshochschule Berlin 1932.
- Kiep, L. Die internationalen Schifffahrtskonferenzen 1921/22 und ihre Ergebnisse, Schifffahrtsjahrbuch 1923.
- Koopmans, T., Tanker Freight Rates and Tankship Building, Netherlands Economic Institute, London-Haarlem 1939.
- Lehmann, G. Rentabilität von Frachtschiffen, Hamburg 1935.
- Lenz, P. Die Konzentration im Schifffahrtsgewerbe, Jena 1913.
- Lindner, O. Betriebsorganisation der Weltschifffahrt, 1936
- Liefmann, R., Kartell und Trust, 1910.
- Löhnse, G. Die Entwicklung der Transpschifffahrt in der Nachkriegszeit, Diss, Dresden 1934.
- Mellerovics, K. Allgemeine Betriebswirtschaftslehre. Berlin 1932.
- Murken, E., Die Grundlagen der Seeschifffahrt, Leipzig 1903.
- " — Die großen transatlantischen Linienreedereiverbände. Pools und Interessengemeinschaften bis zum Ausbruch des Krieges, Ihre Entstehung, Organisation und Wirksamkeit, Jena 1922.
- Näthke, K., Die Organisationsbewegung der englischen Großseeschifffahrt nach 1918, 1931.
- Napp-Zinn, A.F. Art.: "Seeschifffahrt" i. Wörterbuch d. Volkswirtschaft. 4. Aufl., 3. Bd., Jena 1933.
- Nicklisch, H. Der Kartellbetrieb, Leipzig 1909.
- " — Handwörterbuch der Betriebswirtschaft, Stuttgart 1939.
- Nübel, O., Probleme der Transpschifffahrt, Diss, Hamburg, 1936.
- Oberparleiter, K. Funktionen- und Risikenlehre des Warenhandels, Berlin-Wien, 1930.
- Osburn, K.B. Frachtkosten im technischen Überseehandel, Berlin, 1932.
- Overzier, P. Der amerikanisch-englische Schifffahrtstrust-Morgan-trust. mit bes. Berücksichtigung zu den deutschen Dampfergesellschaften, Berlin 1912.



- Pantlen, H. Der Wiedereintritt Deutschlands in die Weltschiff-
fahrt, Berlin-Leipzig 1927.
- Passow, R. Das Rabattsystem der Verbände in der Seeschiff-
fahrt, Leipzig, 1911. Zschr. f. Sozialwiss. neue Folge
Jahrg. II, Heft 1.
- Pauls, H.G. "Die Konzentration in der deutschen Linien schiffahrt"
in Wirtschaftskurve 1927 Heft 1.
- " - //Die Kartellierung in der der internat. Schiffahrt"
i. Der Deutsche Volkswirt 1928, Heft 10.
- Philippovich, E. von Art.: "Dampfersubventionen" i. Handwörter-
buch. d. Staatswissenschaften, II. Aufl. Bd. II, Jena 1909.
- Priester, H.E. Der Wiederaufbau der deutschen Handelsschiff-
fahrt, Beitrag zur Wirtschaftsgeschichte der
Gegenwart, Diss Berlin 1926.
- Reuther, O., Beförderungsunternehmen zur See, Stuttgart 1933.
- Rettich, H. Vorfragender Reedereifinanzierung, inbesondere
Kosten und Rentabilität des Schiffahrtsbetriebes,
Diss, Rostock, 1933.
- Rieger, W., Einführung i. d. Privatwirtschaftslehre, Nürnberg. 1928.
- Sax, E., Die Verkehrsmittel in Volks- und Staatswirtschaft,
II. Bd., Land u. Wasserstrassen, Post Telegraph,
Telephon, II. Aufl. Berlin 1920.
- Schiedwitz, E.W. Subvetnionierung von Weltschiffahrt und Welt-
schiffb u in den N ohkriegsjahren 1919 - 1930.
Hamburg 1931, I. Folge.
- " - Englische Schiffahrtssubventionen der Nachkriegs-
zeit unter bes. Berücksichtigung der Subventionen
durch die Trade Facilitites Act and Loan Guarant-
tees Act und ihre Wirkungen auf Schiffbau und
Schiffahrt. Hamburg 1934.
- Schmalenbach, E. Finanzierungen, I. Teil Beteiligungsfinanzierungen
5. Aufl. Leipzig 1932.
- " - Grundlagen der Selbstkostenrechnung und Preispolitik
5. Aufl. Leipzig 1930.
- Schütt, W. Der Frachtenmarkt der Seeschiffahrt, Hamburg 1939.



- Schultze, E. Die Entwicklung der Welttonnage im Zusammenhang mit dem Welthandelsvolumen, Berlin 1934.
- Schulz-Kiesow, P., Freie Seeschifffahrt oder Konferenzen ? Ein Beitrag zur Frage Staat und Konferenzen, Jena 1937
- "- Die durchgehenden Eisenbahn-Seefrachttarife Jena 1941.
- Sigart, F., Die Subventionen der Weltschifffahrt und ihre sozialökonomischen Wirkungen, Berlin 1930
- Stapelfeld, F. Der Seefrachtemarkt, Ein Beitrag zur Lehre von der Preisbildung, Berlin 1931.
- Thiess, K. Art.: "Verbandsbildung in der Handelsschifffahrt" i. Wörterbuch d. Volkswirtschaft, Jena 1911.
- "- Organisation und Verbandsbildung in der Seeschifffahrt, Berlin 1903.
- Triegler, L., Die Technik des Außenhandels, Wien 1948.
- Tscheirschky, S. Kartell und Trust, Leipzig, 1911.
- Twardowsky, F., von Das amerikanische Schifffahrtsproblem unter bes. Berücksichtigung der Entwicklung von Schifffahrt und Schiffbau durch den Weltkrieg und die Tätigkeit des US-Shipping Board. Diss. Leipzig, und Berlin 1922.
- Verkehrswissenschaftliche Abhandlungen, "Der Wettbewerb in der Seeschifffahrt" Institut f. Konjunkturforschung Jena 1940 Heft 9.
- Vries, De Heutiger Protektionismus in der Weltschifffahrt. Berlin 1930.
- Wagenführ, W. Deutsche, ausländische und internationale Kartellvorträge im Wortlaut. Nürnberg 1931.
- "- Konjunktur und Kartelle, Berlin 1932.
- Wagner, W., Die Kalkulation der Transportkosten in der Seefrachtschifffahrt, Ingolstadt, 1929.
- Weibgen, H.J. Das Durchkonnossement und seine besonderen Klauseln. Abhandlg. d. Rechts- u. staatswiss. Fak. der Univ. Göttingen. II. Heft, Leipzig 1930.
- Wormicke, W. Entwicklungstendenzen und Konjunkturschwankungen der Seeschifffahrt, Diss. Berlin 1935.



Wiesenfeld, K. Die nordwesteuropäischen Welthäfen in ihrer Verkehrs- und Handelsbewegung, Berlin 1903.

-2- Die Monopol Tendenz des Kapitals im Spiegel der Verkehrsmitteln Jena 1937.

Winkler, W., Subventionierung von Weltschiffahrt und Welt-schiffbau 1930 - 1932, Hamburg 1933, II.Folge.

Zeitschriften und sonstige Veröffentlichungen.

Hansa, Deutsche nautische Zeitschrift, Hamburg.

The Shipping World London , 1903 - 1937.

The Shipping World Year Book, London.

Der Schiffsfrachtendienst, Hamburg.

Statistical Year Book of the League of Nations 1937/38.

Transport, Basel, 1937, Soviet-Union.

Transport and Communication Review, 1948 und 1949 herausgegeben von der Wirtschaftskommission der UNO. in Genéve.

Verkehr, Internationale Fachzeitschrift für Verkehrswirtschaft Wien, Economic Co-operation Administration.

Österr. Volkswirt, Sonderheft 1948, Statistik der Weltwirtschaft 1937 - 1947.

Weltpresse.

Persönliche Auskünfte von Mr. Evans, Direktor der Cunard - White - Star Line für Wien, Belgrad und Budapest.

- x-x-x-x-x-x-x-x-x-x-x-x-x-x-x-x -

A N H A N G.

=====

Abkürzungen:

| | | | |
|-------------|---|---|----|
| BRT | = | Bruttoregistertonnen, 2,83 cbm, Gesamtrauminhalt eines Schiffes einschl. Maschinen-, Mannschafts- usw. Räume. | |
| NRT | = | Nettoregistertonnen, 2,83 cbm, Nutzraum eines Schiffes, ausschl. Maschinen-, Mannschafts- usw. Räume, | |
| dwt | = | deadweight tons, Tragfähigkeit eines Schiffes einschli. Brennstoff und Vorräte ausgedrückt in dwt. | |
| USA | = | Vereinigte Staaten von Amerika, | 19 |
| SAU | = | Südafrikanische Union, | 11 |
| U. S. S. R. | = | Union der soz. Sowjet-Republiken, | 11 |
| US-\$ | = | Dollar | 15 |
| £, sh, d, | = | Pfund Sterlin, engl. Shilling, pence. | 11 |
| U. K. | = | United Kingdom (England, Schottland, Wales, Nordirland) | |
| ECA | = | Economic Co-operation Administration, | 19 |
| ERP | = | European Recovery Program, | 19 |

1.000 1.790 1900 197



WELT - HANDELSFLOTTE (Schiffe über 1000 BRT)
=====

| <u>B e s t a n d</u> | | <u>S c h i f f s n e u b a u e n.</u> | | |
|----------------------|----------|---------------------------------------|----------|------|
| Anzahl | 1000 BRT | Anzahl | 1000 BRT | Jahr |
| 30.514 | 46,953 | - | - | 1913 |
| 30.758 | 49.074 | - | - | 1914 |
| 30.543 | 48,246 | - | - | 1915 |
| 30.089 | 48.667 | - | - | 1916 |
| 29.148 | 50.886 | 2.483 | 7.145 | 1919 |
| 31.484 | 57.281 | 1.759 | 5,862 | 1920 |
| 33.186 | 61.692 | 1.379 | 4,357 | 1921 |
| 33.917 | 64.360 | 852 | 2,467 | 1922 |
| 33.493 | 65,158 | 701 | 1.643 | 1923 |
| 32.943 | 64.015 | 924 | 2,248 | 1924 |
| 32.905 | 64.638 | 855 | 2.193 | 1925 |
| 32.605 | 64.781 | 600 | 1.675 | 1926 |
| 33.165 | 65.189 | 803 | 2.286 | 1927 |
| 32.408 | 66.955 | 869 | 2.699 | 1928 |
| 32.482 | 68.074 | 1.012 | 2.792 | 1929 |
| 32.713 | 69.608 | 1.084 | 2.889 | 1930 |
| 32.344 | 70.131 | 569 | 1.617 | 1931 |
| 32.247 | 69,734 | 307 | 726 | 1932 |
| 31.700 | 67,920 | 330 | 489 | 1933 |
| 30.997 | 65,571 | 536 | 957 | 1934 |
| 30.979 | 64.886 | 649 | 1.302 | 1935 |
| 30.923 | 65.064 | 999 | 2.118 | 1936 |
| 31.183 | 66.886 | 1.101 | 2.691 | 1937 |
| 30.990 | 67,847 | 1.119 | 3.034 | 1938 |
| 31.186 | 69,439 | 941 | 2.539 | 1939 |
| - | - | 1.344 | 7.197 | 1945 |
| - | - | 747 | 2.127 | 1946 |
| 30.633 | 84.356 | 837 | 2.112 | 1947 |

Quelle: The "Shipping World Year Book" 1948 London.



AUFGLIEDERUNG DER BRITISCHEN HANDELSFLOTTE =====

Handelsschiffe in privaten Besitz (auschl. der durch das
durch das brit. Transportministerium übernommenen
privaten Handelsschiffe) in BRT über 500 BRT.

| 1.7.1948: | 1.10.1949: | |
|-------------------|-------------------|---------------------------------------|
| 7245.975 | 7,745.000 | Hochsee-Linienschiffe |
| 3,178.743 | 3,219.614 | Hochsee-Trampschiffe |
| 1,496.845 | 1.606.553 | Schiffe d. mittleren und Küstenfahrt. |
| 11,921.563 | 12,571.067 | |
| 3,173.395 | 3,329.762 | Tankschiffe |
| <u>15,094.958</u> | <u>15,900.825</u> | Gesamttonnage |

Verteilung der Schiffsgrößen (Schiffe über 500 BRT) in BRT.

LINIENTONNAGE:

| 1.7.1949: | 1.10.1949: | |
|------------------|------------------|--------------------------------------|
| 245.371 | 279.554 | Hochseeschiffe über 30.000 BRT |
| 548.580 | 657.175 | 20.000 - 29.999 BRT |
| 333.232 | 382.777 | 15.000 - 19.999 BRT |
| 990.273 | 1,083.478 | 10.000 - 14.999 BRT |
| 3,948.089 | 4,167.904 | 6.000 - 9.999 BRT |
| 1,181.321 | 1,174.130 | 3.000 - 5.999 BRT |
| 7,245.975 | 7,745.000 | |
| 211.072 | 240.694 | Küstenschiffe etc. 1.500 - 2.999 BRT |
| 171.000 | 178.882 | 500 - 1.999 BRT |
| 176.281 | 187.001 | Kanal- u. Passagierschiffe |
| <u>7,805.328</u> | <u>8,351.587</u> | Gesamttonnage |

Quelle: The Shipping World, Vol CXXI, No 2938, 19.10.1949 S.433 f.

TRAMPTONNAGE:

| 1.7.1948 | 1.10.1949 | |
|------------------|------------------|-------------------------------|
| 1,531.047 | 1,507.520 | Hochseetramps über 7.000 BRT |
| 408.836 | 388.584 | 6.000 - 6.999 BRT |
| 599.975 | 672.618 | 5.000 - 5.999 BRT |
| 475.971 | 475.879 | 4.000 - 4.999 BRT |
| 170.914 | 174.913 | 3.000 - 3.999 BRT |
| <u>3,178.743</u> | <u>3,219.614</u> | |
| 256.436 | 276.145 | Küstenschiffe etc. über 1.500 |
| 250.425 | 259.858 | 500 - 1.499 BRT |
| 226.740 | 232.420 | Kolonialregister |
| <u>3,906.371</u> | <u>3,988.037</u> | Gesamttonnage |

TANKERTONNAGE: (ausschl. der Admiralitätstanker)

| 1.7.1948 | 1.10.1949 | |
|------------------|------------------|-----------------------------------|
| 100.040 | 100.258 | Hochseetanker über 12.000 BRT |
| 665.417 | 712.254 | 10.000 - 11.999 BRT |
| 1,385.952 | 1,500.973 | 8.000 - 9.999 BRT |
| 593.682 | 597.836 | 6.000 - 7.999 BRT |
| 244.125 | 237.689 | 3.000 - 5.999 BRT |
| <u>2,989.856</u> | <u>3,113.400</u> | |
| 183.846 | 149.019 | Küstentanker etc. 500 - 2.999 BRT |
| <u>3,107.702</u> | <u>3,149.419</u> | |
| 65.693 | 67.343 | Walverarbeitungsschiffe |
| <u>3,173.395</u> | <u>3,329.762</u> | Gesamttonnage |

Altersgliederung der Linien und Trampschiffe/1.10.1949/
(Schiffe über 3.000 BRT, ausschl. größerer Kanalschiffe,)

| Linien-schiffe | Baujahr | Trampschiffe |
|------------------|-----------------|------------------|
| 2,125.927 | 1929 und früher | 705.963 |
| 197.060 | 1930 | 99.014 |
| 115.411 | 1931 | 14.765 |
| 28.392 | 1932 | 20.510 |
| 36.752 | 1933 | 13.070 |
| 61.424 | 1934 | 12.500 |
| 125.312 | 1935 | 32.784 |
| 252.536 | 1936 | 60.015 |
| 220.730 | 1937 | 54.508 |
| 199.637 | 1938 | 50.977 |
| 254.705 | 1939 | 60.644 |
| 228.451 | 1940 | 172.997 |
| 94.149 | 1941 | 289.140 |
| 327.524 | 1942 | 374.789 |
| 696.127 | 1943 | 387.006 |
| 599.646 | 1944 | 489.993 |
| 403.463 | 1945 | 204.448 |
| 429.053 | 1946 | 66.355 |
| 482.051 | 1947 | 43.767 |
| 547.202 | 1948 | 23.634 |
| 319.412 | 1949 bis 1.10 | 42.762 |
| <u>7.745.000</u> | | <u>3.219.614</u> |

Quelle: The Shipping World, No. 2938, v. 19.10.1949, S. 434.



Altersgliederung der Hochseetanker.

(Schiffe über 3.000 BRT, ausschl. Walkocherei-, Küstentank- und Admiralitätstankschiffen) in BRT.

| 1.7.1948 | 1.10.1949 | Baujahr. |
|------------------|------------------|--------------------|
| 556.338 | 523.751 | 1928 und früher |
| 226.526 | 226.837 | 1929 - 33 einschl. |
| 431.664 | 441.904 | 1934 - 38 |
| 118.035 | 118.035 | 1939 |
| 16.461 | 16.461 | 1940 |
| 110.962 | 110.962 | 1941 |
| 177.045 | 117.045 | 1942 |
| 234.297 | 244.116 | 1943 |
| 459.927 | 432.935 | 1944 |
| 306.669 | 305.563 | 1945 |
| 209.341 | 209.348 | 1946 |
| 76.793 | 76.793 | 1947 |
| 64.837 | 129.890 | 1948 |
| - | 135.419 | 1949 bis 1.10. |
| <u>2.988.856</u> | <u>3.149.019</u> | Gesamttonnage. |

Größenmäßige Gliederung der Tramp-tonnage.^{1/}
1938 u. 1949 (Schiffe über 3.000 BRT) in BRT.

| 30.6.1938 | 30.6.1949 | |
|------------------|------------------|-----------------------------|
| 50.750 | 1,529.446 | Hochseetramp über 7.000 BRT |
| 224.500 | 389.341 | 6.000 - 6.999 BRT |
| 1,389.250 | 636.225 | 5.000 - 5.999 BRT |
| 1,587.000 | 485.521 | 4.000 - 4.999 BRT |
| 444.250 | 147.913 | 3.000 - 3.999 BRT |
| <u>3.695.750</u> | <u>3.215.913</u> | Gesamttonnage |

1/ "The Shipping World" v. 21.9.1949. S. 3131

